

 天天学
系列丛书

人人都要成为投资家

每天学点

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE

投资学

丹阳 江慧◎编著

投资不是一时冲动，不是投机取巧，也不是凭借运气，而是一种恒心，
一种智慧，一种和时间赛跑，战胜自我的毅力，
是每个人通过学习和实践都可以掌握的一门学问，一门艺术。



金城出版社
GOLD WALL PRESS



每天学习一点 每天进步一点

每天学点 投资学

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点投资学Ⅱ / 丹阳, 江慧编著. - 北京: 金城出版社, 2010.8
(天天学系列丛书)
ISBN 978-7-80251-554-3

I. ①每… II. ①丹…②江… III. ①投资学 - 通俗读物
IV. ① F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 152273 号

每天学点投资学Ⅱ

作 者 丹 阳 江 慧
责任编辑 苏 雷
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 20.5
字 数 230 千字
版 次 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷
印 刷 三河市鑫利来印装有限公司
书 号 ISBN 978-7-80251-554-3
定 价 34.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jcch.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前 言

在 2009 年中国率先走出国际金融危机阴影，国民经济触底反弹的时候，我们编辑出版了《每天学点投资学》一书，书中系统而全面地讲述了与普通老百姓密切相关的投资学知识，为老百姓的投资提供了切实可行的帮助。实用性和趣味性使《每天学点投资学》赢得了广大读者的喜爱。每天我们都会收到大量的读者朋友来函来电，在肯定我们工作的同时，也提出了许多中肯的意见和建议。投资学体系博大精深，绝不是一本书就可以完全概括的，很多朋友期盼能有延续作品问世。

为此，我们根据现在社会上出现的新的投资热点，又编写了这本《每天学点投资学 II》，书中除了介绍《每天学点投资学》中没有涉及的投资热点以及投资观念以外，还详细地向读者朋友们介绍了现在最能赚钱的一些投资项目，比如说，加盟连锁、白银和钻石投资、特色养殖、网店、特色小店，等等。通过这种详细的介绍，以期能让读者朋友对投资学有一个更系统、更完整的了解。在本书的最后一章还详细介绍了在投资过程中要注意的陷阱，让投资进行得更理性、更安全。

俗话说：“人挣钱，累死人；钱挣钱，乐死人。”要让钱生钱，要让钱主动钻进自己的口袋，投资就是最好的途径。世界上有两种人，一种是永远跑在钱的前面，让钱主动钻进自己口袋的人，另外一种是在钱后面，跑得气喘吁吁的人。当你看到身边的同事、朋友通过投资，跑在了钱的前面，成为第一种人的时候，你是否为自己“不幸”成为第二种



人而彷徨?

投资是一门大学问。在投资过程中,财富不过是一串具有弹性的货币化数字符号,可极速暴涨,也可以瞬间消失。收益的大小不仅取决于大环境,更取决于投资工具的选择和投资技巧的运用。投资不是专业人士的专利,只要你掌握了一定的技巧和方法,你也可以在投资世界里游刃有余。

本书内容通俗易懂,并结合翔实的投资案例,为你的投资提供有价值的思路、方法和参考建议,所推荐的方法不仅科学实用、切实可行,而且还贴近生活。通过阅读本书,你一定能轻松掌握有关投资的知识 and 技巧,从而尽快踏上财富的增值之路。

投资,你不必拥有过人的学历,也不必非得是百万富翁,你只要掌握一定的投资技巧,并把这些看似简单的却非常实用的技巧付诸实践,你就会发现,你也是投资方面的天才。编写本书的目的是希望读者朋友们能够吸收新知识,获得新启发,如果本书能成为读者朋友们打开财富之门的钥匙,那将是编者莫大的荣幸。



目 录

第一章 聚焦当前经济形势下的投资热点问题

在投资市场中，有一句俗话叫，看趋势投资，看大势赚大钱，看小势赚小钱。这里的趋势也就是我们平常所说的热点问题。那些在投资界有一定成功经验的人，都是那些对热点问题非常敏感，把握得非常好的人。他们会时刻关注宏观经济状况，随时了解投资热点问题，并根据自己的情况作出适合自己的投资决策。

低碳经济催生未来市场投资热点	2
欧洲债务危机影响几何	5
扑朔迷离的中国经济：二次探底还是适当回调	8
新三十六条：搅动民间资本的投资梦	12
人民币升值：经久不衰的国际资本博弈	17

第二章 没有钱不是理由，没有投资意识才是根本 ——做好规划富有一生

在日常生活中，许多人持有“投资是有钱人的专利，与自己的生活无关”的观念。他们普遍认为，每月固定的工资应付日常开销就差不多了，哪里还有余钱进行投资。其实，没钱不是理由，根本原因是没有投资意识。思想观念陈旧及个人投资方式滞后，将导致财富的匮乏与生活水平的降低。所以，我们首先应当做的是，树立正确的投资意识，做好投资规划，在勤俭节约的基础上，通过投资的方式获取更多的财富。

从 800 元到 500 万，距离并不遥远	24
钱进银行，只会越存越少！	25

在 21 世纪, 复利的威力胜过原子弹	28
你知道自己属于哪种类型的投资人吗?	32
没有数字化的投资规划, 等于毫无规划	35

第三章 向大师学投资——投资, 观念决定成败

投资者想在投资市场成功获利, 你可以向已经成功的投资大师学习, 复制他们已经被验证的成功获利的模式。那些能够在市场中长期生存、获利的投资大师必有过人之处, 向这些典范学习, 你会成长得更快!

如何做一个成功的投资者	40
安德烈·科斯托兰尼: 投资的“十律”与“十戒”	42
彼得·林奇: 长期投资才能获得高回报	44
沃伦·巴菲特: 追求简单, 避免复杂	45
李嘉诚: 当所有人都冲进去的时候赶紧出来, 所有人都不玩了再冲进去	48
比尔·盖茨: 别把鸡蛋放在同一个篮子里	49
索罗斯: 承担风险无可指责, 但永远不能做 孤注一掷的冒险	51
本杰明·格雷厄姆: 无法控制情绪的人不会从 投资中获利	53
艾略特: 波动是投资市场永恒的规律	54

第四章 投资理财——心态比方法重要一万倍

在投资市场中, 投资者比拼的不仅仅是资金、技术、信息, 更重要的是在比拼谁的心态更稳定、更健康。相信真正能够在投资之路中做到不以物喜, 不以己悲, 保持一颗平常心的人, 就一定能够笑傲市场, 赚取可观而稳定的收益。

心态创造财富——想成为赢家, 首先要有赢家的心态	58
投资并不意味着一夜暴富	61
控制情绪是投资的第一步	63
投资成功的关键: 剖析自己	65
直面投资困境——即使摸到一副坏牌, 也要学会把它打好	68



第五章 透视投资组合——为你的资产结构照个X光

简单地讲，我们的资产净值等于资产减去负债。如果负债已经超过资产，就表示我们一定要赶紧缩减负债，以免造成“资不抵债”的破产危机。其重要性就好像士兵上战场，随时都要掌握自己的后勤补给到底有多少，才能策划战线应该怎样延伸，也就是说，只有了解自己的资产架构，才能更加灵活地运用手边可以动用的资源，引导自己的投资方向。

不管有钱没钱，善用资产配置好赚钱	72
找出不断吞噬你财富的投资黑洞	74
投资组合配置的关键：风险承受能力	75
投资组合中的“核心与卫星”	77
不管切得多薄，香肠片也还是香肠 ——千万别将同类投资做组合	79

第六章 投资中的心理学博弈

——像投资学大师一样思考，像心理学大师一样行动

在投资领域，心理学是人们关注最少的层面，但它却是至关重要的，因为每一个投资行为都受到心理因素的影响，或者说，投资市场的波动是由投资者的心理来决定的。因此，成功的决策要求投资者深谙心理学的真谛。

投资学背后的心理学	84
投资与囚徒困境的心理博弈战	85
智猪博弈——在投资中不妨搭个便车	88
在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪	89
投资中的博傻理论——别做最大的笨蛋	92

第七章 别让你的投资钻进牛角尖

——打破投资误区，树立正确的投资理财观

投资误区是拉低投资收益的罪魁祸首。相对来说，知识上的误区，通过学习就能够解决，而观念上的误区，尽管认知起来比较容易，但克服起来却比较困难，需要投资者时时自我警醒。

投资不能只看重收益率	96
------------------	----



不投资自己不熟悉的领域	98
投资不能不设止损位	100
过度谨慎不可取	102
切莫沉迷于老经验	104
过于相信专家的建议	106
便宜货未必好	108
交易并非越多越好	110

第八章 全新的投资工具

——巧玩金融投资的“大富翁游戏”

经历了2008年股市单边下跌的痛苦,无论是业内人士还是散户股民,除了时刻关注宏观经济走向外,更多的是将股市反转的期望寄托于维稳基调下相关举措的推出。事实上,2009年和2010年无疑是若干重大利好兑现的一年,继4万亿元投资计划陆续落实之后,酝酿已久的融资融券、股指期货、创业板等重大股市“补缺”之举也逐渐走进投资者的视野中。投资者可以利用全新的投资工具开始新的征程。

创业板投资:享受成长先要看透风险	114
创业板开户门槛	117
融资融券:新的交易方式和风险规避工具	119
股指期货:打破涨赚跌赔的股票魔咒	122

第九章 未雨绸缪的长期投资——把握教育投资的关键

中国自古就有重教育、重学习的文化传统,伴随着国家、社会对高层次人才迫切需求,作为社会细胞的家庭和个人,对教育投资表现出了前所未有的热情。从人们对家庭教育投入预期收益的期望来看,对教育的投入不仅是一种消费行为,更大程度上是一种投资行为。

教育是改善个人生活质量最有效的手段,特别是对那些没有家庭背景的人而言,接受较高层次的教育几乎成为他们提高生活质量取得较高社会地位的唯一可靠途径。

你了解教育投资吗	128
子女教育投资的基本原则	130
个人教育投资应遵循的原则	133
如何办理教育储蓄	135



个人教育投资有哪些误区	138
远离子女教育投资的误区	141
实例: 如何规划子女的教育金	144
计生小孩时, 家长如何进行教育投资	144
孩子上幼儿园时, 家长如何进行教育投资	145
孩子上小学和中学时, 家长如何进行教育投资	146
孩子上大学时, 家长如何进行教育投资	147

第十章 未来要么电子商务, 要么无商可务

——把握网店投资的关键

随着互联网在中国的进一步普及应用, 网上购物逐渐成为人们的网上行为之一。据有关数据显示, 到 2009 年 12 月 30 日, 中国网民规模已达到 3.84 亿人, 普及率达到 28.9%。电子商务成为 2009 年发展最快的行业之一, 多个指标创下新高: 全年交易总量较 2008 年增长 100% 以上, 接近 2500 亿元; 全国电子商务站点数达 1.56 万家, 访问量增长 61.29%, 其中 B2C 站点访问量达 2.46 亿, 与之相伴随的网店业也会有前所未有的新发展。

网上开店的一般程序	152
如何选择网上售卖的商品	155
如何寻找网店货源	157
网上代购——无需成本的网店新模式	159
网店宣传的方法技巧	162
诚信是网店的命脉	165
实例: 如何在各种网络交易平台上开店	168
如何在淘宝网上开店	168
如何在易趣网上开店	176
如何在百度有啊上开店	181

第十一章 开小店赚大钱

——特色小店的投资策略

开店,要不断玩出新花样才会有发展前景,墨守成规或死搬硬套地模仿他人的点子,终究是跟在人家屁股后面走的把戏,结果是总慢他人半拍,小店很难有经营上的起色,只有寻找新的开店机会,才能创造出生命力。

找到最适合自己的特色商品	188
如何打扮你的特色小店	189
创造迷你精品屋	193
实例:如何开一家属于你的个性小店	196
如何开家香熏小店	196
如何开家纸艺坊	198
如何开家手绘家居店	200
如何开家T恤印制坊	203
如何开家宠物美容店	205
如何开家手机游戏加油站	206

第十二章 低风险创业,背靠大树好乘凉

——加盟连锁的投资策略

俗话说,背靠大树好乘凉,借他人成功之梯,登自家成功之楼,任何一个连锁加盟店都可以利用总部的经验和信息,更迅速地拥有广阔的市场,不必去走那条漫长坎坷的摸索之道,这就大大减少了投资风险。从这方面来说,开设加盟店成功的机会比单独开店大得多。

加盟连锁带来的无限商机	210
做好加盟行业分析	211
如何筛选加盟的品牌	214
如何选择店址	216
加盟合同的签订要慎重	220
如何处理与加盟总部的关系	223
谨防加盟陷阱和风险	226
实例:如何加盟国际、国内一线品牌	229



如何加盟肯德基	229
如何加盟美特斯邦威	230

第十三章 投资新宠——把握白银、钻石投资的关键

近些年来，黄金投资渐成热点，但其较高的投资成本让很多投资者望而却步。于是，相对黄金而言“门槛”较低的白银和钻石投资逐渐上位，成为越来越多的投资者相互追逐的投资热点。

黄金太贵，白银上位	234
个人如何选择白银投资的品种	238
影响银价的基本因素	239
掌握白银 T+D 的交易程序	241
巧妙应对白银投资的风险	244
实物白银的投资方法和技巧	247
钻石虽小，大可投资——稀缺，决定投资价值	251
应该注意的钻石投资误区	253
钻石投资的两种渠道	255

第十四章 未来 10 年，中国养什么最赚钱

——特色养殖的投资策略

长久以来，中国一直处于农业大国之列，农业种养面积居全球前列。作为经济效益更明显、附加值更高、市场需求更大的农业行业新增长点，以特色养殖为核心的生态农业必将带领投资者走上更加宽广的致富大道。

未来 10 年，中国养什么能赚钱	260
如何把特色养殖的风险降到最低	266
个人如何选择最适合自己的特色养殖项目	268
建立特色养殖生态园	270
实例：特色养殖实际操作策略	272
蚱蜢的特色养殖策略	272
甲鱼的特色养殖策略	274

第十五章 健康是人生最有价值的投资

——把握好健康投资的关键

人生有各种各样的投资，而最重要、最基础的投资就是对健康的投资。健康投资是人的一生中最值得的投资，也是回报最高的投资。在这个大家都很“忙”的时代，要想享受时代的种种美好，健康是必要的前提条件。

忙里偷闲，做好健康投资	280
你是否已经陷入了健康投资的误区？	283
体检：时刻掌握你身体的健康状况	286
健康投资新方式——分时度假	289
健康卡，惠及普通百姓	291
实例：不同年龄如何进行健康投资	293
青年人如何进行健康投资	293
中年人如何进行健康投资	294
老年人如何进行健康投资	295

第十六章 是馅饼，还是陷阱？——谨防投资陷阱， 为你的资金保驾护航

投资是通往财富殿堂的必经之路，但对大多数人来说，投资之路并非坦途，人们在投资过程中会遇到各种各样的陷阱，这些陷阱都是骗子们为了骗取投资者的钱财而精心设计的，投资者若是一不小心掉下去了，辛辛苦苦赚来的钱就会不翼而飞，甚至可能会倾家荡产。为此，我们有必要对投资陷阱这一问题进行深入剖析，使投资者有一个清晰的认识，引起投资者的警惕，让投资者远离投资陷阱。

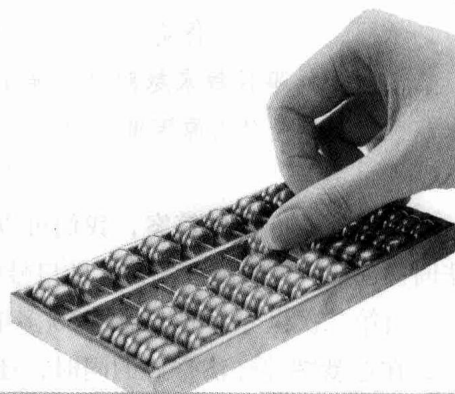
投资陷阱的类型	298
投资陷阱的特点	302
实例：如何防备各种投资陷阱	304
高息揽存的陷阱	304
谨防白金会员卡骗局	305
谨防炒作骗局	307
金融衍生品种的陷阱	308



第一章

聚焦当前经济形势下的 投资热点问题

在投资市场中，有一句俗话叫，看趋势投资，看大势赚大钱，看小势赚小钱。这里的趋势也就是我们平常所说的热点问题。那些在投资界有一定成功经验的人，都是那些对热点问题非常敏感，把握得非常好的人。他们会时刻关注宏观经济状况，随时了解投资热点问题，并根据自己的情况作出适合自己的投资决策。



低碳经济催生未来市场投资热点

2010年6月以来江南大部、华南北部降雨量较常年同期偏多两成以上,其中江西大部、福建西北部、广东北部、湖南南部的部分地区偏多五成至一倍。江南、华南主要多雨区(雨量大于400毫米区域)平均降雨量达587.8毫米,降雨量之多为历史同期第一位。

与此同时,中国大部分地区持续遭遇高温酷暑的困扰。

7月5日,北京南郊观象台的气温飙升至40.6℃,突破1951年以来历史同期最高气温极值;6日,西安气温再创新高,日最高气温达39.5℃,是自1951年以来历史同期最高值;6日15时,山东省有85个气象观测站最高气温超过37℃,其中有46个观测站最高气温超过了1970年以来历史同期最高气温极值;6日下午14时,郑州最高温度攀升到39.9℃,这也是郑州自有气象记录以来历史同期的第二高温值;7月5日,河北省大部分地区再次出现高温炎热天气。保定、廊坊、石家庄、邢台等地有18个县市最高气温达到或超过了40℃;6日,河北省继续出现高温酷热天气。保定、石家庄、邢台、邯郸等地有55个县市日最高气温达到或超过了40℃。

气象部门通过卫星遥感监测与实地测墒分析表明,受持续高温天气影响,目前,河北省农业干旱恶化迅速,部分地区旱情严重。其中张家口、承德、秦皇岛、保定、邢台、邯郸等地部分地区旱情较重……

极端气候事件越来越频繁,强度越来越大,人们心中的疑问也就越来越强烈,这是什么原因造成的?

关于这个问题的答案,我们可以从美国总统奥巴马2009年11月访华时提出的“发展低碳经济”的口号中找到答案。

自第二次世界大战以来的60多年里,世界各国依托石油发展实体经济,在造就辉煌经济奇迹的同时,还带来了另一个严重后果,便是世界



气候逐渐恶化。中国现在出现的气候反常现象，其背后推手是越排越多的二氧化碳。环境问题，已经成为对全球范围可持续发展的最严重挑战。气候反常造成的经济损失每年超过 1250 亿美元——这比每年给予发展中国家的援助资金总额要高得多。到 2030 年，经济损失更将达到 3400 亿美元。传统实体经济若继续增长，意味着气候进一步恶化，各种极端气候现象将会相继出现。与一般的环境污染物不同，二氧化碳排放有较强的越界污染性，任何国家都无法借用以往转移生产的方式来自我局部解决。气候变化成为全球经济发展面临的硬约束，调整实体经济发展方向，向“改善气候”所要求的新经济转型势在必行，而这种新经济正是低碳经济。

有关资料显示，“低碳经济”最早见诸政府文件是在 2003 年的英国能源白皮书《我们能源的未来：创建低碳经济》。作为第一次工业革命的先驱和资源并不丰富的岛国，英国充分意识到了能源安全和气候变化的威胁：它正从自给自足的能源供应走向主要依靠进口的时代，按目前的消费模式，预计 2020 年英国 80% 的能源都必须进口。同时，气候变化所带来的危害也已迫在眉睫。

2007 年 7 月，美国参议院提出了《低碳经济法案》，表明低碳经济的发展道路有望成为美国未来的重要战略选择。

事实上，不仅仅是英、美，从亚洲的中国、日本、韩国，到欧洲的德国、法国，世界各主要经济体都把发展低碳经济作为应对危机、抢占经济制高点的战略选择。2008 年 7 月，G8 峰会成员表示，将寻求与《联合国气候变化框架公约》的其他签约方一道，共同实现到 2050 年把全球温室气体排放减少 50% 的长期目标。

2009 年 12 月 7 日至 18 日召开的哥本哈根联合国气候变化大会上，与会各方在发展低碳经济的大方向上并没有分歧，并就全球长期目标、资金和技术支持、透明度等焦点问题达成共识。低碳经济作为全球共同的发展目标已经确定。

在中国，低碳经济同样受到重视，并得到政府的大力支持与推动。2007 年 9 月 8 日，国家主席胡锦涛在亚太经合组织（APEC）第 15 次领导人会议上，明确主张“发展低碳经济”。



2008年1月28日,世界自然基金会(WWF)正式启动“中国低碳城市发展项目”,以期推动城市发展模式的转型,保定和上海是首批入选的两个试点城市。

2008年,应低碳经济的趋势,深圳市宗兴环保科技有限公司技术研发中心开发了新的项目《减碳技术咨询服务》,服务企业近百家。项目包括评估减碳空间、实施减碳措施、评价减碳效果、形成减碳报告。

2009年1月,清华大学在国内率先正式成立低碳经济研究院,重点围绕低碳经济、政策及战略开展系统和深入的研究,为中国及全球经济和社会可持续发展出谋划策。

2010年3月,生态环保、可持续发展成为两会的主题,全国政协“一号提案”内容就是谈低碳环保。

2010年4月,当各大国际会议开始关注地球“健康”、探索绿色经济、低碳经济,当“地球一小时”吸引越来越多的世界城市参与,4月22日第41个“世界地球日”的到来,又一次唤起了人们爱护地球母亲的拳拳之心。

种种迹象表明,低碳经济时代的到来已经不可逆转,低碳经济作为新的经济增长点,将与全球化、信息技术一样,成为重塑世界经济蓝图的强大力量。

从投资角度来说,低碳经济为投资者提供了一个新的投资热点,以股票投资市场为例,目前,低碳经济板块大致包含了四大行业:一是环保产业,二是节能产业,三是减排,四是清洁能源。其中清洁能源包括新能源的风能、太阳能、地热、潮汐、生物质能等,也包括清洁能源的水电、核电等,更包括能源的传输方式,比如高压、超高压以及由此衍生出的智能电网业务等。有研究认为,就目前产业应用来说,上述四大行业均有较为成熟的产业应用模式,有望成为股票市场长盛不衰的操作题材。

低碳经济为投资者提供了一个新的投资机会,投资者在关注低碳投资市场的同时也应该注意一些细节方面的问题,那就是对低碳行业投资还要多做企业调研,要对企业未来的业绩有一个大致的预测,在这个基础上再进行投资。



纵观世界经济发展历史，每一次大的经济危机都孕育着大的革新和大的机遇。投资者应该加强对低碳投资的关注度。而本次经济金融危机爆发后，世界主要经济体非但没有减轻对低碳经济的支持力度，相反为了更快地摆脱经济危机，各国政府不约而同地把与“低碳经济”相关产业集群作为最重要的经济增长点来大力扶持和鼓励。据此，有人认为，低碳经济有可能催生人类历史上第四次产业革命，并将彻底改变人们的生活、工作乃至整个世界。

投资箴言：

随着人们对气候变化的日益关注，世界经济向低碳经济转变的趋势也越发明显。在此背景下，低碳经济作为未来市场的投资热点越来越受到关注。

——NICTIAN XUEJIAN TOUZIXUE——

欧洲债务危机影响几何

2010年的夏天，希腊再次吸引了全世界的目光，这倒不是因为希腊是欧洲最重要的旅游胜地，而是因为希腊的债务危机。

希腊危机源于2009年10月。当时，希腊选出了以帕潘德里欧为总理的新一届政府。半个月后，新政府宣布前任政府的统计数据有误，2009年希腊的财政赤字占GDP的比重并非6.7%、而是12.5%，而且2009年政府公共债务占GDP的比例预计将达到11.3%。

这一事件意味着希腊政府陷入了巨大的债务危机之中。随后，全球三大评级机构惠誉、穆迪、标准普尔等相继下调希腊主权评级的进程。在不到一个半月的时间内，惠誉国际信用评级有限公司两次下调希腊的长期国家主权评级，从A降为BBB+级。这引发了市场对希腊主权债务违约的恐慌情绪，投资者担心国家违约破产的可能性越来越大。特别是标准普尔在4月底将希腊的信贷评级调低三个等级，降至BB+垃圾级之后，更是引起了全球股市的下跌。

之后,欧洲其他国家也开始陷入危机,包括比利时这些外界认为较稳健的国家,及欧元区内经济实力较强的西班牙,都预报未来三年预算赤字居高不下,希腊已非危机主角,整个欧盟都受到债务危机困扰。

2010年1月11日穆迪警告葡萄牙若不采取有效措施控制赤字,将调降该国债信评级;2010年2月4日西班牙财政部指出,西班牙2010年整体公共预算赤字恐将占GDP的9.8%;2010年2月5日债务危机引发市场惶恐,西班牙股市当天急跌6%,创下15个月以来最大跌幅。

德国等欧元区的龙头国都开始感受到危机的影响。2010年2月4日德国预计2010年预算赤字占GDP的5.5%。2010年2月9日欧元空头头寸已增至80亿美元,创历史最高纪录。

希腊债务危机的传染效应不仅传染了整个欧洲,甚至全球的经济、金融也都成了这次“蝴蝶效应”的受害者。

2010年5月4日,纽约股市道琼斯股指一度盘中暴跌近千点,这其中固然有交易出错等技术原因,但投资者对债务危机的恐慌情绪显然是一个重要因素。受恐慌情绪影响,至少有10家公司暂缓了上市步伐,许多国家和企业的融资成本大幅增加,这无疑将进一步加剧信贷紧缩状况,损害这些国家经济呈现的向好走势。

有关专家评论认为,现在欧洲的债务问题已经不仅仅是欧元区的问题了,同样也是美国、日本和英国的问题,不断增长的国际恐慌对美国经济复苏构成威胁,并使其复苏进程放缓。也正是出于这个原因,美国总统奥巴马5月9日在同德国总理默克尔和法国总统萨科齐通电话时,都强调欧盟采取“果断措施”重建市场信心具有极端重要性。

欧洲债务危机跌宕起伏,同样也影响了中国经济的发展。据统计,2009年中欧双边贸易额达到3641亿美元,占中国全球外贸总额的16.5%。其中,中国对欧出口2362.8亿美元,占中国总出口额的19.7%。2010年,受欧洲债务危机的影响,欧洲整体经济的复苏都会受到拖累,据有关资料分析,欧盟在2010年和2011年的经济增长率将仅为1%到1.5%。而欧盟是中国最大的出口市场,中国出口产品有16%输往欧盟。因此,欧盟经济持续低迷将对中国出口产生较大影响。



受债务危机影响,欧元兑美元汇率一直震荡下行,2010年5月6日欧元兑美元跌至14个月来的新低。虽然作为希腊债务危机的“副产品”,欧元持续贬值对于欧元区国家扩大出口是个好消息,但这却削弱了中国产品在欧洲市场的竞争力。以中间价计算,2010年上半年人民币对欧元升值幅度超过10%,中国对欧出口形势越发严峻。此外,也有分析认为,由于欧洲经济前景不被看好,大批游资可能转而流往中国等新兴市场,由此将加剧人民币升值压力和中国经济过热风险。

欧洲债务危机来势汹汹,对中国投资者产生了极大的影响,重点体现在以下两个方面:

1. 对黄金市场的影响

欧洲债务危机引发市场担忧,黄金走势再度受压。2010年2月25日,国际金价受美元再度冲高影响承压,伦敦金最终以每盎司1097.92美元报收,较前一交易日下跌16.55美元。受此影响,沪金与伦敦金亚洲时段表现均较为偏弱,主力1006合约最终以242.28元报收,较前一交易日下跌2.83元。

欧洲的债务问题使欧元陷入危机,受此影响,欧元的抛压支撑美元持续走弱,黄金和美元挂钩,成反比走势。也就是说,当美元强势的时候,黄金会走弱,当美元走势疲软的时候,黄金的走势相对就会比较强势。

目前而言,欧洲因素深度影响外汇市场走势,欧元对美元持续弱势,技术上,黄金仍处中期调整区间,后期走势不容乐观,但短期由于消息面因素影响,走势多有反复,操作上继续维持偏空思路,清仓操作为宜。

2. 对金属市场的影响

自2010年4月中旬以来,金属价格一路下滑,上海期货交易所的铜、铝、锌三大品种分别大幅下挫,尽管在6月中旬价格有所企稳,都有一定幅度的反弹,特别是中国人民银行决定进一步推进人民币汇率形成机制改革后,带动了各大金属发生强劲反弹,但是从目前的现状来看,这一消息并不能完全扭转由债务危机所带来的整体利空影响。

欧元区愈演愈烈的债务危机是此轮金属价格下跌的“罪魁祸首”之一。只要债务危机没有得到根本性的解决,金属价格下跌大势可能就难



以终结。所以，投资者在选择金属投资品种的时候，一定要谨慎。

投资箴言：

欧洲的债务危机对全球经济产生了一定的影响，对金属期货和黄金市场的影响尤甚，所以投资者在选择的时候要谨慎。

MEITIAN XUE DIAN TOUZI XUE

扑朔迷离的中国经济：二次探底还是适当回调

关于中国经济是否会出现“二次探底”的担忧正在不断发酵。上证综合指数在2010年上半年跌去了26.4%，成为亚洲表现最糟糕的股市。不少投资者担心中国经济正在经历一轮快速的下滑，与此同时，2010年6月1日，中国物流和采购联合会发布5月份PMI指数，其从4月份的55.7%回落至53.9%，回落1.8个百分点。

同一天，汇丰中国也发布了5月PMI指数，从4月份的55.2%下降至52.7%，为11个月以来的最低点。这表明，5月中国制造业的复苏动力有所减弱。

2010年7月1日，中国物流与采购联合会公布中国6月制造业采购经理指数（PMI）为52.1%，较上月回落1.8个百分点，且为连续第二个月走低，这显示中国经济增长的速度正在继续放慢。

数据同时显示，全球制造业采购经理指数（PMI）从5月的57.0%回落至55.0%；同时当日一项调查还显示，全球制造业增长在6月份再次放缓。

这一切似乎也印证了人们对于中国经济“二次探底”的担忧。那么，中国经济到底会不会经历“二次探底”呢？

所谓“二次探底”是指由于前期经济刺激政策逐步退出，宏观经济复苏政策效应逐渐消退，而此时微观经济主体尚未完全复元，实体经济运行数据指标出现再度下调的状况。



关于中国经济是否会二次探底的猜测，人们的看法不一，有评论认为，中国经济二次探底的可能性几乎微乎其微。

1. 从 PMI 上来看，PMI 虽然出现了下滑，但人们忽视了这样一个现象：PMI 数据存在着较强的季节性，其几乎都会在 4 月或者 5 月见顶，并在 6 月或者 7 月见底，这体现了中国经济较强的周期性。所以，单从 PMI 的下滑上来判断中国经济将会二次探底是不具有说服力的。

2. 虽然国际经济形势并不如想象中乐观，欧洲债务危机也存在着继续深化的可能，但从中国出口的表现来看，其过去数季度的表现也都相对平稳。而且由于中国出口产品仍然是属于不可替代的较低端产品，因此，中国出口受到海外经济的影响并不会太大。同时，发达经济体尽管复苏进程缓慢，但从经济周期上看，其复苏的趋势已经形成，虽然在复苏的过程中会出现一定的曲折，但这样的曲折并不会带来系统性的金融危机。

3. 中国开始允许人民币小幅升值，自 6 月 21 日以来，人民币已经小幅升值 1% 左右，日均波动也开始出现明显上升。人民币再度升值，不仅有利于缓解国际舆论的压力，也意味着中国政府对中国经济的信心。同时，人民币缓步升值也有利于稳定国际资本流入的趋势，尽管很多人并不把“热钱”流入当做一件好事，但当世界经济出现不稳定时，稳定的资本流入也将为中国经济提供一定的缓冲，换句话说，“热钱”也能降低中国经济的下行风险。

4. 国家统计局 2010 年 7 月 15 日发布了上半年宏观经济数据，初步测算，上半年国内生产总值 172840 亿元，按可比价格计算，同比增长 11.1%，比上年同期加快 3.7 个百分点。其中，第一产业增加值 13367 亿元，增长 3.6%；第二产业增加值 85830 亿元，增长 13.2%；第三产业增加值 73643 亿元，增长 9.6%。这一数据表明我国国民经济总体态势良好，继续朝着宏观调控的预期方向发展。

从以上四点的分析来看，中国经济不会出现二次探底。

如果从国家统计局公布的上半年的宏观数据来看，也有相关评论认为中国经济二次探底的可能仍然存在。

从国家统计局公布的 2010 年上半年的 GDP 来看，虽然同比增长了



11.1%。但如果仔细对照其中第一、二季度的数据,会发现从二季度开始,中国经济增速出现了一定程度的回落——GDP 二季度增长 10.3%,比一季度回落了 1.6 个百分点,规模以上工业增加值回落的速度更大一点,回落了 3.7 个百分点。

第二季度中国经济增速明显回落,除了去年经济增长前低后高的基数原因以外,国内外因素的影响至关重要。对中国来说,前期人民币汇率一直盯着美元,欧元对美元大幅贬值造成人民币对欧元大幅升值,这对中国出口欧洲的企业造成了巨大的经营压力。同时,美国失业率仍然居高不下,消费又开始走向低迷,经济景气的预期变得不乐观,这对于仍然高度依赖美国市场的中国企业带来了压力。欧美两个市场不景气,中国出口自然会受到相应的影响。

从国内情况看,大举投资争议大且难以为继,消费启动尚需时日且制约因素很多。更重要的是,从 4 月份开始,房地产调控重拳出击,使得房地产交易量大幅下降,对 GDP 增速造成影响是无疑的。可见,二季度经济出现明显回落其实应在意料之中。

问题的关键还在于这种回落是否会显现出惯性,甚至出现经济形势的二次探底。客观地说,未来一段时间内国内外经济走势不容乐观。

相关经济学家也从其他方面发表了关于中国经济二次探底的可能性仍然存在的看法。

“今天我依然坚持这样的观点,中国经济二次探底的可能性仍然存在。”2010 年 7 月刚刚添上耶鲁大学教授头衔的罗奇肯定地说。支持罗奇观点的原因很简单:泡沫破裂后的余震,很可能导致发达经济体的复苏非常疲软,进而给中国等出口导向的发展中经济体带来强劲的增长“逆风”。

罗奇的观点或许并不那么“典型”,但的确在很大程度上代表了当前全球投资人的一种潜在忧虑。

经合组织副首席经济学家乔根·埃尔梅斯科夫说:“全球经济很可能已经在 2010 年年初经历了这轮增长的最高点,接下来会有所放缓。”他指出,不管是发达国家还是发展中国家,下半年的经济增长都会放缓,因为在金融危机期间推出的刺激政策正在逐步退出,同时经济从衰退中



复苏的最强劲反弹阶段已过。

“希腊危机提醒我们，世界经济复苏依然脆弱，二次探底的可能性仍然存在。”世界银行高级副行长兼首席经济学家林毅夫如是说。他表示，世行分析了近期世界经济面临的两种可能性：最好的情形是，希腊债务危机得到控制，全球金融市场稳定；最糟糕的情形是，一些高收入国家的债务危机传导到发展中国家，对全球发展造成新一轮冲击。

国际评级机构惠誉也发布报告警告说，欧洲主权债务问题和金融市场再度剧烈动荡，增大了世界经济重回衰退的风险。惠誉的分析师在报告中说，当前全球经济和主权信用的前景，正处于一个“关键和不确定的节点”。安永会计师事务所日前发布的《2010年欧洲投资吸力报告》也认为，欧元区经济仍面临下行风险，“二次探底”可能性仍很大。

独立经济学家谢国忠日前表示，二次探底其实已经开始，这并非指经济的急速下降，而是慢慢地下滑。他认为，这种缓慢下滑的二次探底可能要持续两年。而之所以会出现这种状况，谢国忠认为主要有两个主因：一是美国房地产市场的二次探底；二是欧洲因为债务危机而不得不采取大力财政紧缩。

关于中国经济是否会二次探底，众说纷纭，虽然从长远的角度来看，经济增长的前景是被看好的，但就目前中国的形式来说，还有诸多不确定性的因素。而由于这些不确定性因素的存在，使得中国资本市场的波动性也比较大。所以，在此阶段，投资者要谨慎安排自己的投资策略，以避免不必要的损失。

投资箴言：

关于中国经济是否会二次探底的说法不一，但不管怎样，经济的总体发展态势是被看好的，只是在短期内还存在诸多不确定性的因素，所以投资者要根据自身的特点选择合适的投资标的。

——MEIJIAN XUEJIAN TOUZIXUE——



新三十六条：搅动民间资本的投资梦

据有关数据统计显示，2009年中国最赚钱公司依次是工商银行、建设银行、中国石油、中国银行、中国石化、中国神华、交通银行、中国人寿、招商银行、中信银行。这十家公司合计实现净利润4709.9亿元，占到全部上市公司净利润总额的六成。对于这些最赚钱的公司，业界普遍持有一种观点：中国最赚钱公司的利润，靠的是国有身份加国家政策所形成的强势垄断地位，通过资本市场的转换，把垄断利润变成了竞争环境下的市场利润而已。

国有上市公司的垄断利润令人眼馋，但在很多高利润率的领域那道无形的“玻璃门”却把民间资本挡在了门外。

民间资本在电力生产和供应业中只占13.6%，在金融业只占9.6%，在交通运输、仓储和邮政业只占7.5%。至于在石油、电信、铁路等领域，所占比例几乎可以忽略不计。在这种情况下，从楼市到大蒜，从股市到绿豆，中国的民间资本正在四处出击，在资产价格上制造出越来越多的泡沫。更有学者担心，一旦中国国内民间游资成为国际巨鳄的先锋队和马前卒，对中国经济会造成更大冲击。

这时，中国开始了对民间游资的大禹治水。2010年5月13日，国务院发布了《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（简称“新三十六条”）。新三十六条的发布为民间游资流向以前被国企垄断的领域打开了通道，也为中国重振实体经济打下了基础。

5月13日公布的“新三十六条”是一项针对民营企业而出台的重大利好政策。有调查显示，在国内目前80多个行业中，外资进入者有62个，而民间资本进入者仅41个。新三十六条明确指出，要鼓励和引导民间投资进入基础产业和基础设施、市政公用事业、社会事业、金融服务、商品批发和现代物流、国防科技工业等6大领域18个行业。尽管之前民



间资本已进入部分领域和行业，但这一次大规模开门迎客，在原有程度上有很大的突破性。

1. 鼓励和引导民间资本进入基础产业和基础设施领域。

(1) 鼓励民间资本参与交通运输建设。鼓励民间资本以独资、控股、参股等方式投资建设公路、水运、港口码头、民用机场、通用航空设施等项目。抓紧研究制定铁路体制改革方案，引入市场竞争，推进投资主体多元化，鼓励民间资本参与铁路干线、铁路支线、铁路轮渡以及站场设施的建设，允许民间资本参股建设煤运通道、客运专线、城际轨道交通等项目。探索建立铁路产业投资基金，积极支持铁路企业加快股改上市，拓宽民间资本进入铁路建设领域的渠道和途径。

(2) 鼓励民间资本参与水利工程建设。建立收费补偿机制，实行政府补贴，通过业主招标、承包租赁等方式，吸引民间资本投资建设农田水利、跨流域调水、水资源综合利用、水土保持等水利项目。

(3) 鼓励民间资本参与电力建设。鼓励民间资本参与风能、太阳能、地热能、生物质能等新能源产业建设。支持民间资本以独资、控股或参股形式参与水电站、火电站建设，参股建设核电站。进一步放开电力市场，积极推进电价改革，加快推行竞价上网，推行项目业主招标，完善电力监管制度，为民营发电企业平等参与竞争创造良好环境。

(4) 鼓励民间资本参与石油天然气建设。支持民间资本进入油气勘探开发领域，与国有石油企业合作开展油气勘探开发。支持民间资本参股建设原油、天然气、成品油的储运和管道输送设施及网络。

(5) 鼓励民间资本参与电信建设。鼓励民间资本以参股方式进入基础电信运营市场。支持民间资本开展增值电信业务。加强对电信领域垄断和不正当竞争行为的监管，促进公平竞争，推动资源共享。

(6) 鼓励民间资本参与土地整治和矿产资源勘探开发。积极引导民间资本通过招标、投标形式参与土地整理、复垦等工程建设，鼓励和引导民间资本投资矿山地质环境恢复治理，坚持矿业权市场全面向民间资本开放。

2. 鼓励和引导民间资本进入市政公用事业和政策性住房建设领域。

(1) 鼓励民间资本参与市政公用事业建设。支持民间资本进入城市



供水、供气、供热、污水和垃圾处理、公共交通、城市园林绿化等领域。鼓励民间资本积极参与市政公用企事业单位的改组改制,具备条件的市政公用事业项目可以采取市场化的经营方式,向民间资本转让产权或经营权。

(2) 进一步深化市政公用事业体制改革。积极引入市场竞争机制,大力推行市政公用事业的投资主体、运营主体招标制度,建立健全市政公用事业特许经营制度。改进和完善政府采购制度,建立规范的政府监管和财政补贴机制,加快推进市政公用产品价格和收费制度改革,为鼓励和引导民间资本进入市政公用事业领域创造良好的制度环境。

(3) 鼓励民间资本参与政策性住房建设。支持和引导民间资本投资建设经济适用住房、公共租赁住房等政策性住房,参与棚户区改造,享受相应的政策性住房建设政策。

3. 鼓励和引导民间资本进入社会事业领域。

(1) 鼓励民间资本参与发展医疗事业。支持民间资本兴办各类医院、社区卫生服务机构、疗养院、门诊部、诊所、卫生所(室)等医疗机构,参与公立医院转制改组。支持民营医疗机构承担公共卫生服务、基本医疗服务和医疗保险定点服务。切实落实非营利性医疗机构的税收政策。鼓励医疗人才资源向民营医疗机构合理流动,确保民营医疗机构在人才引进、职称评定、科研课题等方面与公立医院享受平等待遇。从医疗质量、医疗行为、收费标准等方面对各类医疗机构加强监管,促进民营医疗机构健康发展。

(2) 鼓励民间资本参与发展教育和社会培训事业。支持民间资本兴办高等学校、中小学校、幼儿园、职业教育等各类教育和社会培训机构。修改完善《中华人民共和国民办教育促进法实施条例》,落实对民办学校的人才鼓励政策和公共财政资助政策,加快制定和完善促进民办教育发展的金融、产权和社保等政策,研究建立民办学校的退出机制。

(3) 鼓励民间资本参与发展社会福利事业。通过用地保障、信贷支持和政府采购等多种形式,鼓励民间资本投资建设专业化的服务设施,兴办养(托)老服务和残疾人康复、托养服务等各类社会福利机构。

(4) 鼓励民间资本参与发展文化、旅游和体育产业。鼓励民间资本



从事广告、印刷、演艺、娱乐、文化创意、文化会展、影视制作、网络文化、动漫游戏、出版物发行、文化产品数字制作与相关服务等活动，建设博物馆、图书馆、文化馆、电影院等文化设施。鼓励民间资本合理开发旅游资源，建设旅游设施，从事各种旅游休闲活动。鼓励民间资本投资生产体育用品，建设各类体育场馆及健身设施，从事体育健身、竞赛表演等活动。

4. 鼓励和引导民间资本进入金融服务领域。

允许民间资本兴办金融机构。在加强有效监管、促进规范经营、防范金融风险的前提下，放宽对金融机构的股比限制。支持民间资本以入股方式参与商业银行的增资扩股，参与农村信用社、城市信用社的改制工作。鼓励民间资本发起或参与设立村镇银行、贷款公司、农村资金互助社等金融机构，放宽村镇银行或社区银行中法人银行最低出资比例的限制。落实中小企业贷款税前全额拨备损失准备金政策，简化中小金融机构呆账核销审核程序。适当放宽小额贷款公司单一投资者持股比例限制，对小额贷款公司的涉农业务实行与村镇银行同等的财政补贴政策。支持民间资本发起设立信用担保公司，完善信用担保公司的风险补偿机制和风险分担机制。鼓励民间资本发起设立金融中介服务机构，参与证券、保险等金融机构的改组改制。

5. 鼓励和引导民间资本进入商贸流通领域。

鼓励民间资本进入商品批发零售、现代物流领域。支持民营批发、零售企业发展，鼓励民间资本投资连锁经营、电子商务等新型流通业态。引导民间资本投资第三方物流服务领域，为民营物流企业承接传统制造业、商贸业的物流业务外包创造条件，支持中小型民营商贸流通企业协作发展共同配送。加快物流业管理体制改革的，鼓励物流基础设施的资源整合和充分利用，促进物流企业网络化经营，搭建便捷高效的融资平台，创造公平、规范的市场竞争环境，推进物流服务的社会化和资源利用的市场化。

6. 鼓励和引导民间资本进入国防科技工业领域。

鼓励民间资本进入国防科技工业投资建设领域。引导和支持民营企业有序参与军工企业的改组改制，鼓励民营企业参与军民两用高技术开



发和产业化,允许民营企业按有关规定参与承担军工生产和科研任务。

7. 鼓励和引导民间资本重组联合和参与国有企业改革。

(1) 引导和鼓励民营企业利用产权市场组合民间资本,促进产权合理流动,开展跨地区、跨行业兼并重组。鼓励和支持民间资本在国内合理流动,实现产业有序梯度转移,参与西部大开发、东北地区等老工业基地振兴、中部地区崛起以及新农村建设和扶贫开发。支持有条件的民营企业通过联合重组等方式做大做强,发展成为特色突出、市场竞争力强的集团化公司。

(2) 鼓励和引导民营企业通过参股、控股、资产收购等多种形式,参与国有企业的改制重组。合理降低国有控股企业中的国有资本比例。民营企业在参与国有企业改制重组过程中,要认真执行国家有关资产处置、债务处理和社会保障等方面的政策要求,依法妥善安置职工,保证企业职工的正当权益。

新三十六条最大的亮点还在于,它提出“明确界定政府投资范围”:“政府投资主要用于关系国家安全、市场不能有效配置资源的经济和社会领域。对于可以实行市场化运作的基础设施、市政工程和其他公共服务领域,应鼓励和支持民间资本进入。”

客观地说,在“新三十六条”鼓励民间资本进入的行业中,有可能取得最大突破的应该是金融服务领域。近些年来,国家一直强调“草根金融需要草根经济来办”,意思是要放宽对金融机构的股比限制,鼓励民间资本发起或参与设立中小金融机构,这既能扩大民间投资市场的准入范围,又能有效解决民营企业融资难的问题。“新三十六条”中,针对金融主要有三方面举措:

一是放宽金融机构的准入政策。比如,支持民间资本以入股方式参与商业银行的增资扩股和农村信用社、城市信用社的改制工作。

二是降低民间投资金融机构的成本和风险。其中,对小额贷款公司的涉农业务实行与村镇银行同等的财政补贴政策。

三是完善担保体系。支持民间资本发起设立信用担保公司,完善信用担保公司的风险补偿机制和风险分担机制,防范金融风险。

新三十六条的出台,无疑成为民营企业投资的风向标,它的出现将



为民间资本打开一条新的投资通道。但面对新机遇，民营企业也应该注意一些细节方面的问题，毕竟在新三十六条中出现的领域，很多领域是民营企业不曾涉足过的。

1. 要符合国家的相关产业政策，不可盲动；
2. 要进一步提高自身的核心竞争力，包括可持续发展的能力和不可复制的能力；
3. 重视所投资行业的相关人才的挖掘和培养；
4. 建立现代企业制度。过去民营企业在一些小行业小领域发展，家族制度没什么大问题，但是要进入更大的领域，就必须完善企业制度，因为面前的竞争对手是强大的跨国企业和国有企业；
5. 要采取多种融资方式和有效的融资模式，企业对资金的需求肯定会加大。

投资箴言：

新三十六条的出台为民间资本打开了一条新的投资通道，面对新机遇，民营企业也要做好相应的准备，来应对自己从来没有涉足过的投资领域。

--- MITIAN XUEJIAN TOUZIXUE ---



人民币升值：经久不衰的国际资本博弈

进入 2010 年后，中美之间新闻不断，贸易摩擦也逐渐升级。美国总统奥巴马、金融大鳄索罗斯、诺贝尔经济学奖得主保罗·克鲁格曼纷纷发表言论，指责人民币汇率过低。多重迹象表明，国际金融危机以来一度中断的人民币汇改进程，即将再续新篇。

2010 年 7 月 2 日，作为人民币“官方”汇率的人民币对美元中间价，再创 2005 年汇改以来新高。当天，中国人民银行将人民币兑美元中间价设在 6.7858，较前一交易日的 6.7909 提高了 51 个基点。

这个数字也意味着，自中国人民银行 6 月 19 日宣布重启汇改以来，

短短 9 个交易日,“官方认可”的人民币兑美元的升值幅度已达 0.61%。

一边是人民币中间价一再创出新高,以惊人速度升值;另一边,美国人仍不满意,施压人民币升值的态度丝毫未见软化。中美双方在人民币汇率问题上,似乎依然没能找到一个很好的契合点。

刚刚复苏的中国经济,又骤然面临人民币升值的压力。

所谓人民币升值,就是人民币在世界上更“值钱”了。如果你出国留学或旅游,将会花比以前更少的钱;或者说,花同样的钱,将能够办比以前更多的事。如果买进口车或其他进口产品,你会发现,它们的价格变得“便宜”了,从而让老百姓得到更多实惠,大企业到国外吞并企业成本降低了……美国为什么下大力气逼迫人民币升值?难道美国人傻吗,让自己国家的钱不值钱?其实我们从日元相对美元的升值就能看到其中的道理。1985 年,美国、英国、法国、前联邦德国在纽约广场饭店举行会议,迫使日本签下了著名的《广场协议》,签字之前美元兑日元在 1 美元兑 250 日元上下波动,《广场协议》签订后,在不到 3 个月的时间里,快速下跌到 200 日元附近,跌幅 20%。到 1987 年最低达到 1 美元兑 120 日元,在不到三年的时间里,美元兑日元贬值达 50%,也就是说,日元兑美元升值一倍。日本人当时也以为自己一夜之间成为了富翁,但事实是日本的经济所遭受的打击用了 20 年也没有缓过劲儿来。

人民币升值对富人的好处是显而易见的,如人民币兑美元升值,以前 8.5 元人民币换一美元,现在不到 7 元就能换一美元,到国外游玩,去购置产业就更廉价了,显而易见,富人手里的钱更值钱了。但对于靠工资生活的老百姓而言却没有多少好处,甚至带来了一定的坏处。以前买一个烧饼五毛钱不会因为人民币升值变成四毛钱,相反境外来豪赌人民币升值,大量热钱促使物价上涨。最要命的就是就业问题。外企到中国来办厂,是来挣钱的,图的就是低廉的劳动成本,一旦人民币升值的幅度威胁到外国企业的利益,他们就会撤资,去寻找更低廉的劳动市场。还有就是不利于中国产品的出口。因为换汇成本问题,你的东西在国际市场上贵了,肯定会影响产品的市场占有率。这样一来,国内的企业特别是出口企业就更困难了。



人民币升值是一把双刃剑，升得好则有利，升得不好则有害。但不管好与不好，人民币升值已经是大势所趋。那么，人民币升值会给投资市场带来哪些影响呢？

1. 对外汇市场的影响。

马跃是北京一家出版社的职员，工作之余很喜欢在外汇市场上搏杀。“2010年7月份，人民币又升值了，刚刚换成的美金突然就缩水了。比如有1000美金，5月的汇率还是6.82左右，而到7月就变为6.77左右了，再换回人民币至少就得损失50多元。

人民币升值以后，投资汇市的压力和风险一下子增加了。尤其是人民币汇率的走势难明，这更让很多投资者在汇市上如履薄冰。为此，投资者可以相应改变自己的投资策略，拓宽炒汇的币种范围，以此来分散汇率波动带来的风险。当然，对于那些对外汇市场不甚明了的投资者来说，最好的办法就是不去涉足这种风险投资。

2. 对股票市场的影响。

人民币升值对具体行业及上市公司的影响各不相同。简单来说，能从人民币升值中享受到最大益处的是那些未来现金价值能大大提升的行业，尤其是那些“花的是美元、赚的是人民币”的行业，比如航空业。

由于人民币升值在最近一段时间内有可能会延续，所以商业地产可能成为人民币升值最大的受益方之一。

人民币升值将对原材料或设备依赖外国采购为主，或拥有高流动性人民币资产的行业是长期利好；对有大额美元外债的行业将产生一次性汇兑收益；但对以出口型为主的行业及产品国际定价的行业冲击较大。

(1) 看好行业：用汇量大、预期良好的行业。如航空运输业、房地产业、证券业及银行业等；

(2) 中性行业：受国际价格影响显著、受国内瓶颈约束突出的行业。如钢铁行业、造纸业、贸易行业等；

(3) 看空行业：对出口依赖程度较高的行业。如纺织服装、农产品、采掘业和石化业、汽车行业等。



3. 对基金市场的影响。

(1) 对债券型基金的影响：升值后短期内债市可能全面反弹。

市场将会排除短期内加息的可能。而债市摆脱提高利率的阴影后，将会展开全面反弹，除了浮动利率债券以外的债券品种都应有好的表现，长期品种升幅要大一些。

(2) 对货币型基金的影响：

货币型基金主要投资于：现金；一年以内(含一年)的银行定期存款、大额存单；剩余期限在三百九十七天以内(含三百九十七天)的债券；期限在一年以内(含一年)的债券回购；期限在一年以内(含一年)的中央银行票据；其他货币市场工具。其中短期债券会因为升值而走强。所以货币型基金会有所上涨。

对股票型基金的影响：要看基金持有股票所属行业。

有色金属行业：人民币升值，对有色金属行业总体来说利好。

航空业：人民币升值航空公司明显受益。

造纸业：人民币升值降低造纸业成本。

石油化工类：人民币升值石油化工忧喜参半。

塑料和橡胶制品加工业的主要原材料合成树脂、合成橡胶和聚酯等很大部分依赖于进口，总体来说被看好。

升值对农药和无机盐行业的影响是短期利空，中长期影响不大，在这些行业的产品销售收入中出口比重较大，升值将直接减少出口收入折算为人民币的金额，短期内负面影响直接且重大。

电力行业：人民币升值对其影响较大。

从上面的分析来看，股票型基金如果投资于利好的企业，就会上涨，反之则会下降。

4. 对期货市场的影响。

目前，国内主要的商品期货包括金属期货、能源橡胶期货、农产品期货，其都与经济发展密切相关，升值对各个品种都会带来一定影响，仅仅是影响程度不同。

人民币升值利于进口、不利于出口，而从目前我国期货市场的上市品种来看，均涉及进出口问题。各主要商品期货价格变动与汇率变化存



在显著负相关关系，人民币升值后各品种的反应程度根据进口量占消费量的比重而定，比重高则影响大，比重小则影响小。

投资箴言：

人民币升值和投资密切相关，它的变化是影响人们投资策略变化的重要因素之一。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZIXI——



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二章

没有钱不是理由，没有投资意识才是根本

——做好规划富有一生

在日常生活中，许多人持有“投资是有钱人的专利，与自己的生活无关”的观念。他们普遍认为，每月固定的工资应付日常开销就差不多了，哪里还有余钱进行投资。其实，没钱不是理由，根本原因是没有投资意识。思想观念陈旧及个人投资方式滞后，将导致财富的匮乏与生活水平的降低。所以，我们首先应当做的是，树立正确的投资意识，做好投资规划，在勤俭节约的基础上，通过投资的方式获取更多的财富。



从 800 元到 500 万，距离并不遥远

看到这个标题，有些读者可能会频频摇头：800 元到 500 万，距离还不遥远吗？有的人甚至会感叹，500 万，这可是我这个工薪阶层想都不敢想的数字。事实上，两者之间，距离并不遥远，通过投资就可以把 800 元变为 500 万，甚至更多。

比如，你现在 30 岁，预计在 30 年以后退休，也就是你 60 岁的时候。你想在自己退休的时候，为自己准备 500 万元的退休金。那么，从现在开始进行投资，每月投资 800 元，选择年回报率在 15% 以上的投资工具，看看 30 年之后，你将得到的收益。

表 1 每月投资 800 元，退休变成 500 万

年龄	年度	每月投资金额(元)	年度投资本金(元)	年回报率 15%	总金额(元)
30	1	800	9600	1.15	11040
	2	800	20640	1.15	23736
	3	800	33336	1.15	38336
	4	800	47936	1.15	55126
	5	800	64726	1.15	74435
40	10	800	194914	1.15	224151
	11	800	233751	1.15	268813
	12	800	278413	1.15	320174
	13	800	329774	1.15	379240
	14	800	388840	1.15	447166
50	15	800	456766	1.15	525280
	20	800	983443	1.15	1130959
	21	800	1140559	1.15	1311642
	22	800	1321242	1.15	1519428
	23	800	1529028	1.15	1758382
60	24	800	1767982	1.15	2033197
	25	800	2042797	1.15	2349216
	30	800	4173517	1.15	4799544



如果你能够再节省一点，每月多储蓄 400 元，用 1200 元进行投资，并将这 1200 元投资在一种（或数种）年回报率在 15%以上的投资工具，30 年后，你就能储备 700 万元的退休金，给自己更舒适的退休生活。

表 2 每月投资 1200 元，退休超过 700 万

年龄	年度	每月投资金额(元)	年度投资本金(元)	年回报率 15%	总金额(元)
30	1	1200	14400	1.15	16560
	2	1200	30960	1.15	35604
	3	1200	50004	1.15	57504
	4	1200	71904	1.15	82689
	5	1200	97089	1.15	111652
40	10	1200	292367	1.15	336222
	11	1200	350622	1.15	403215
	12	1200	417615	1.15	480257
	13	1200	494657	1.15	568855
	14	1200	583255	1.15	670743
50	15	1200	685143	1.15	787914
	20	1200	1475156	1.15	1696429
	21	1200	1710829	1.15	1967453
	22	1200	1981853	1.15	2279130
	23	1200	2293530	1.15	2637559
60	24	1200	2651959	1.15	3049752
	25	1200	3064152	1.15	3523774
	30	1200	6260192	1.15	7199220

投资箴言：

单纯靠打工能够达到的财富级别是十分有限的，只有通过有效的投资，让自己的钱流动起来，才能较快地积累起可观的财富。

— MEITUAN XUEDIAN TOUZHIXUE —

钱进银行，只会越存越少！

以前，提到理财，人们的观念就是存钱，人们习惯手头一有闲钱，就往银行的定存账户里头放，有时候甚至连利率是多少都不关心。然而，



现在的情况是，钱存银行，只会越存越少。

很多读者或许会感到纳闷，钱存在银行，定期拿银行的利息，而且年底拿到手的数字确实多了，这怎么能说越存越少呢？比如说，1万元存进银行，按当前2.25%的年利率计算，年底一共可以拿到10225元。从表面上看，钱的总数的确是增加了，那么，为什么说钱会越存越少呢？

要解答这个问题，我们首先要了解一个概念——消费者物价指数。消费者物价指数，英文缩写为CPI，是反映与居民生活有关的商品及劳务价格统计出来的物价变动指标，通常作为观察通货膨胀水平的重要指标。通俗地说，现在我们吃的、喝的、用的一些物品，很多价格都在涨，那到底涨了多少呢？这就需要统一的标尺来衡量，这个标尺就是CPI。

CPI作为一个固定的价格指数，不反映商品质量的改进或者下降，对于新产品也不考虑，它所考量的只是和居民生活相关的一些商品及劳务的价格。

当CPI升幅过大的时候，表明居民生活成本较之以前变高，如果你的收入没有增加，那么相对社会大环境来说你的收入实际是降低了。举一个简单的例子，假如说去年你得到100元没有花掉，而今年CPI上升了6%，那么，你现在的这100元其实只能买到相当于去年94元就能买到的商品及劳务。

众所周知，钱是有时间价值的，存款利率是对储户支付的时间报酬。从实用主义的角度看，储户所得到的利息报酬应该高于同期的CPI。如果利率高于CPI，我们就说利率是正利率，这时候，才能说存进银行的钱是真正意义上变多了；如果利率低于CPI，也就是负利率，这时候，存进银行的钱只是表面上变多了，但事实上，同样的钱的购买力已经降低了。

根据国家统计局公布的数据显示，2010年5月份CPI同比增长3.1%，对比现在一年期的定期存款利率2.25%，我们不难发现，把钱存银行已经是负利率了。也就是说，在这种情况下，把钱存进银行，不仅不能增值，甚至还要赔钱。

除了CPI在侵蚀你的银行存款外，还有一种针对小额存款征收的管理费也在侵蚀着你的银行存款。



家住广州市五羊新城的姚先生，有一个建行的储蓄账户已经一年多没有使用了，他清楚地记得里面还有 40 元存款。可是当他拿着存折到银行注销的时候，却意外地被告知里面的钱不仅没有了，而且还要补交 4 元的费用。

建行工作人员解释，存款低于 400 元每季度要扣 3 元管理费，加上该账户还办理了银行卡，每年要收取 10 元的年费。这样，这个账户每年缴纳的费用为 22 元，因此，该账户目前还倒欠着银行费用。

无独有偶，叶先生为了鼓励女儿存钱，以女儿的名字在工商银行开办了一个存折，用以存女儿每年春节拿到的压岁钱。后来，由于女儿的积蓄越存越多，叶先生就帮女儿办了一个数额较大的定期存款，原本的存折中剩下 200 多元。但是女儿近期拿着存折到银行进行补登时却发现被扣去了总计 12 元的费用，存款竟然越存越少。

事实上，许多储户都可能有银行小额存款“越存越少”的遭遇，因为现在大部分银行都已经开始收取小额账户管理费。目前共有工行、建行、农行、中行、交行、招行、深发展银行等 9 家银行收取小额账户管理费，仅有民生、光大、兴业、中信、浦发、华夏、邮政储蓄银行暂未收取这项费用。

表 3 中资银行小额账户管理费收取一览

银行名称	账户管理收费标准
建设银行	日均存款余额低于 400 元，每季收 3 元管理费。
中国银行	日均存款余额少于 400 元，每季收 3 元管理费。如既有存折也有银行卡，则只收取 10 元年费。
农业银行	日均存款余额低于 400 元，每季收 3 元管理费。
交通银行	日均存款余额低于 500 元，每季收 3 元管理费。如既有存折也有银行卡，则只收取 10 元年费。
工商银行	日均存款余额低于 300 元，每季收 3 元管理费。
招商银行	同一身份证下的个人账户总资产低于 1 万元，每月收 3 元账户管理费。
深圳发展银行	日均存款余额小于 300 元，收每季度 3 元管理费。
广东发展银行	日均存款余额小于 300 元，每季收取一次，每次收 3 元管理费。
广东商业银行	日均存款余额小于 300 元，每季收取 2 元管理费。如既有存折也有银行卡，年费和管理费每年 18 元。

这些林林总总的费用加在一起,虽说不多,只是百分之几点几,但已经超出了同期银行的利息。这样一来,你存在银行的钱就等于是在不断缩水。这就是为什么钱存银行,会越来越少的的原因。

投资箴言:

储蓄虽然是积累财富的第一步,不过只会存钱的“守财奴”很快就会发现:通货膨胀侵蚀获利的速度比利率上涨的速度要快得多,把钱存进银行,只会越存越少。

— METLAN XUEDIAN TOUZHIXUE —

在 21 世纪,复利的威力胜过原子弹

钱该怎么赚?这个问题,比起微积分、三角函数来更能让人想破脑袋。还记得你毕业踏入社会第一份工作的薪资吗?根据一份最近几年大学毕业生签约的薪资调查报告来看,目前大学毕业生的第一份工作的薪资持续下降,一般在 2000 元左右。就业市场供需失衡的情况使得大学生的签约薪资处于绝对弱势,同时也限制了一般在职人员的薪水上涨空间。在消费成本逐年上涨的前提下,上班族如果要靠一份薪水来致富,几乎是不可能的事情。而且,由于现在就业竞争压力的增大,很多毕业生甚至开始接受零月薪的工作。虽然零月薪并不代表着一辈子的工作都是零月薪,但至少可以说明,想单纯依靠工资来致富已经变得非常困难了。

李嘉诚说:“30 岁以前人要靠体力、智力赚钱,30 岁以后要靠钱赚钱。”《穷爸爸富爸爸》的作者罗伯特·T.清崎也认为,只有从“人赚钱”晋级到“钱赚钱”的阶段,才能获得财务自由。

“钱赚钱”比“人赚钱”迅速、简单的关键即在于“复利”效应,这个被爱因斯坦称为比原子弹还要具有威力的工具,简单地说就是“利上加利”,其计算公式是:

本利和 = 本金 $\times (1 + \text{利率})^n$ (n:期数)。



举个例子来看：假如每年投资 1 万元在年报酬率 10% 的投资工具上，第一年的本利和就是 11000 元；第二年的投资本金就是 1 万元再加上第一年的 11000 元，也就是将第一年的获利 1000 元并入本金继续投资，因此第二年的本利和就是 $21000 \text{ 元} \times 10\% = 23100 \text{ 元}$ ；第三年再以 33100 元继续投资。如此周而复始，20 年后本利和将达 63 万元，以本金总和 20 万元来看，20 年间的投资报酬率逾 300%，与最初每年投资报酬率 10% 相比较，复利的威力由此可见。

根据该公式的演算模式，若以每年投资 14000 元、投资报酬率提升 20%、投资年限拉长 40 年来计算，则本金总和 56 万元在 40 年后就可变成 1 亿元。复利效应在时间拉长及投资报酬率提高下，其财富膨胀的效果更为明显。

投资大师约翰·坦伯顿告诉投资者：要想利用复利的神奇魔力，就必须懂得节俭，也就是说，你必须挪出一半的薪水，作为个人在投资时的第一桶金。

拥有了投资的第一桶金，剩下的就是选择一种能够最大限度发挥复利效应的投资产品。具有复利效应的投资工具，除了最常被提及的定期定额或单笔投资基金外，股票也是其中之一。只要锁定一个基本面良好的个股，在大盘长线向上的情况下，该个股的投资报酬率在时间的累计下，获利将十分可观。

不过，投资者也要注意，投资报酬率越高，代表的风险也就越高。因此，投资者最好能够进行合理的资产配置，也就是利用高低风险不同的投资工具搭配投资，最常见的就是股票与债券进行搭配，或是混合型基金搭配波动较大的股票型基金，这样既能保证获利也能防范风险。

此外，最重要的一点：复利实践，请自脚下始。在利用复利投资时，除了报酬率之外，还有一项很重要的决胜因素——时间。华尔街有个说法：“你如果能在股市熬十年，你就能不断赚到钱；你如果熬二十年，你的经验将极有借鉴的价值；如果熬了三十年，那么你一定然是极其富有的人。”这段话充分说明了时间对投资的重要性。“股神”巴菲特的平均年增长率不过是 20% 多一点，但是由于他连续保持了 40 多年，因而当之无



愧地戴上了世界股王的桂冠。

数十年坚持 20% 的年平均投资收益，一般人是难以企及的。但只要能进行投资，即使回报率再低些，只要能长期坚持，也能创造投资上的奇迹。

1626 年，荷属美洲新尼德兰省总督花了大约 24 美元的珠子和饰品从印第安人手中买下了曼哈顿岛。到 2000 年 1 月 1 日，曼哈顿岛的价值约 2.5 万亿美元。假如当时的印第安人会投资，使 24 美元能够达到 7% 的年复合收益率，那么，到 375 年后的 2000 年 1 月 1 日，他们的收益为 2.5 万亿美元，他们完全可以买回曼哈顿岛。

这就是复利的时间效应。在复利模式下，一项投资所坚持的时间越长，带来的回报也就越高。在最初一段时间内，得到的回报或许不是特别理想，但只要将这些利润进行再投资，那么资金就会像滚雪球一样，变得越来越大。经过年复一年的积累，你的资金就会攀上一个新台阶，这时候你已经在新的层次上进行投资了，你每年的资金回报率也已经远远超过了你最初的投资。

在计算复利的时候，我们需要用到本利和 = 本金 $\times (1 + \text{利率})^n$ 这个复利计算公式。虽然这个公式并不难懂，但如果期数很多，算起来还是相当麻烦，有一个简单的“七十二法则”可以取巧。

所谓的“七十二法则”就是“假如按 1% 的复利来计息，那么，经过七十二年以后，你的本金就会变成原来的一倍”。这个公式好用之处就在于它能以一推十，比如：利用 5% 年报酬率的投资工具，经过约 14.4 年 ($72 \div 5$) 本金能变成一倍；利用 12% 的投资工具，则要六年左右 ($72 \div 12$)，就能让一块钱变成两块钱。

利用这个公式，我们可以假设，如果你手中有 100 万元，运用了报酬 15% 的投资工具，经过约 4.8 年，你的 100 万元就会变成 200 万元。

同样的道理，如果你希望在未来十年内将 50 万元变成 100 万元，就该找到报酬率至少为 7.2% 以上的投资工具，只有这样的报酬率，才能帮你完成你的梦想；如果你想在七年内让本金翻倍，那么，你要选择的投



资回报率就至少要为 10.3%才行。

虽然利用七十二法则不像查表计算那么精确，但也已经十分接近了，因此当你手中少了一份复利表时，记住简单的七十二法则，或许能够帮你不少的忙。

了解了复利的神奇力量后，能带给我们哪些启示呢？

1. 要进行投资。

收益率太低，会大大影响复利的效应，所以，保持比较高的收益率是关键。怎么办呢？要进行投资，唯有进行投资，才可能有比较高的收益率。

2. 要尽早投资。

时间越长，复利效应就越大。我们要利用这种效应，就应该尽早地进行投资，而且越早越好。正确的做法是，如果有条件，从有了工资收入后，就应该有投资的计划。

3. 要防止大的亏损。

复利的收益只有连续计算才有神奇的效应。这期间，如果有一两年收益平平还不要紧，就怕严重亏损。如果出现严重亏损，不但前功尽弃，而且复利的效应戛然而止，一切都得从头开始。要想利用复利的原理致富，就要谨记，千万不能有大的亏损。

4. 要保持持续稳定的收益率。

复利的原理告诉我们，即使不高的收益率，假以时日，同样也能够致富。但是，一定要保持持续稳定的收益率。

投资箴言：

追逐财富的过程，不是短跑，不是长跑，而是在更长的时间甚至数十年的时间跨度上所进行的耐力跑。只要坚持复利原则，即使起步资金不是很多，也能因为足够的耐力加上稳定的“小利”而漂亮地赢得比赛。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE——

你知道自己属于哪种类型的投资人吗？

人的个性与行为模式往往互为因果，例如，急躁的人走路比较快，说话像机关枪一样停不下来；温吞的人比较容易拖拖拉拉，很难下决定。对照在投资方面，胆小的人害怕赔钱，所以显得保守谨慎；胆大的人想要多赚一点，所以变得冒险；中庸的人则采取稳健的方式，追求稳定成长。

在投资过程中，很多投资者搞不清楚自己属于哪种类型的投资者，用错了投资方法，选错了投资工具，最终，不是血本无归就是认赔出场。

小王大学毕业以后，留在广州工作。他是一个比较保守的人，每月的工资，除了日常生活开销以外，剩余的钱几乎都存银行了。钱存在银行，虽说比较安全，但只拿固定的利息，始终赶不上CPI上涨的脚步，等于说，钱存在银行，是在不断缩水。

于是，小王也琢磨着把积攒下来的钱用于投资，这样获得的收益肯定会比银行的利息高。小王的同事们，都是在投资市场上“混”的人，也乐得为小王指点迷津。

在同事们的建议下，小王决定购买股票作为此次投资的工具。刚开始，股市走势良好，小王也满心欢喜，心想，投资的收益就是比银行的利息多。但没两天，股市大跌，小王的股票也一改往日的良好态势，开始走下坡路。

这下，小王可没心情跟银行的利息比了，一心只计算着，自己亏了多少钱。几天后，这支股票没有丝毫好转的前兆，无奈，小王只好忍痛把股票抛了。

小王是个比较保守的人，对于他来说，股票是一种比较冒险的投资工具，并不适合他。但由于不了解自己属于哪种类型的投资者，没有选



择与自己类型相适应的投资工具，小王得到的结果也只能是认赔出局。

因此，在投资前，投资者只有先了解自己属于哪种类型的投资者以后，才能在投资过程中减少风险，获得财富。你可以通过以下几个简易的选择题，了解自己属于哪种投资类型：

1. 你去专卖店买衣服，看中一款上衣，但你喜欢的颜色缺货。导购告诉你，在其他连锁店肯定有，不过现在是打折季节，这件不能为你特别保留。你会：

- A. 马上赶到另一家连锁店
- B. 买下手中其他颜色的那件上衣

2. 你去买正在上映的某知名电影的电影票，你要买 8 点 30 分的票，服务人员却告诉你票已经卖完了，只剩下午夜场的票。她还告诉你，8 点 45 分在小厅有一个新电影上映，不过你没有听过那部新电影的名字，你会：

- A. 购买新电影的票
- B. 买午夜场的票

3. 你选购冰箱，选好品牌后，店员告诉你，如果你买销售展示用的冰箱可以打 8 折，全新的冰箱是没有折扣的，你会：

- A. 选择打 8 折的冰箱
- B. 选择全新的冰箱

4. 你即将有 14 小时的飞行旅行，而包里只放得下一本书。你想从两本书中做选择，其中一本是热门畅销书，可除了畅销以外，你对这本书一无所知；另一本书是你最喜欢的作者的书，但他最近出版的书却令你相当失望。你会：

- A. 选择畅销书
- B. 选择你喜欢的作者的新书

5. 你失业 1 年后终于获得两个工作机会。其中一个薪水一般，但工作却相当轻松；另外一个薪水比以前要高许多，但要承受非常大的压力，而且工作要求很高，你会：

- A. 选择高薪，压力大的工作
- B. 选择低薪，压力小的工作



分数计算：每道题选 A 给分，选 B 不给分。问题 1：1 分；问题 2：1 分；问题 3：5 分；问题 4：1 分；问题 5：10 分。最低分 0 分，最高分 18 分。

11 分 ~ 18 分为投机型；5 分 ~ 10 分为投资型；0 分 ~ 4 分为储蓄型。

储蓄型：

存住每一分钱，避开所有风险是你的首要目标。如果你即将在近期内动用手中的现金，就必须做一个储蓄型的人。比如，你计划在近期买房，就不应该将购房款投资在任何具有风险的投资产品上，抱着再赚一点的幻想。你的投资领域只限于国债和储蓄。

投资型：

你愿意承担相当风险，以获取比储蓄更高的利润。你的成功在于：维持一段长时间的固定持有，好让投资目标的价值增长。一般而言，投资时间越长，越有机会获得较高的利润。你应该以中度风险的投资品种为主，如股票和债券。

投机型：

你愿意冒较大的风险，以求短期内获得预期的巨额利润。你应当尽快熟悉期货、黄金、不动产等高风险的投资产品，积极参与进去。

投资者在投资时，最重要的是先了解自己属于哪种投资类型，然后依照自己的投资类型，作出适合自己的投资规划、资产配置，这才是正确的投资观念。

投资箴言：

在投资市场上，没有最好或最差的投资工具，只有适合或不适合自己的投资工具。投资者在了解自己属于哪种投资类型之后，选择与之相应的投资工具，这才是最正确的投资态度。

--- MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE ---



没有数字化的投资规划，等于毫无规划

对于投资规划，很多人常常有这样的疑问“到底怎样设定投资规划呢？”如果你问这些人：“你的投资规划是什么，期望达到什么目的？”几乎大部分的人都会回答“成为百万富翁”。但是这种回答太含糊笼统了，你想成为百万富翁，那么你的百万富翁的标准是什么，是100万，500万，还是800万？这种缺乏明确数字的投资规划，在实施的时候，几乎很难实现，空浪费了规划的时间，没有具体操作的基础。所以，在制定投资规划的时候，一定要做到数字化，也就是说，把每一项投资目标用具体的数字表示出来，并且按部就班地去执行，这样才能让你美梦成真。

下面，我们就介绍一下数字化投资的六个比例和三大公式。投资者在制定投资规划的时候，可以把这些作为参考依据。

1. 六个比例。

(1) 投资股票“不超过30支”。

虽说不能把鸡蛋放在同一个篮子里，但篮子太多也不利于财富的积累。如果想获得较高收益，买股票最好不要超过30支，因为超过30支的组合，其平均收益与大盘基本没有区别，还不如去买更便宜又不用费脑筋的指数基金。

(2) 股票投资比重。

股票投资适当比重 = $(100 - \text{年龄}) / 100$ 。风险与报酬成正比，对一个30岁的年轻人，追求成长，适当地投资股票比重是七成 $(100 - 30) / 100$ ；一名70岁的退休者，股票投资就不宜超过三成 $(100 - 70) / 100$ 。这个法则是国外教科书推荐的法则，在中国，我们应把100变为社会平均生活年龄，比如80岁或75岁。

(3) 保险“10定律”。

保险是家庭的必需品，但总有这么一个现象：要么花了太多钱买保险，要么保额不够。那么，应该买多少保额，负担多少保费才恰当？很



简单, 记住两个“10”: 保险额度大致为家庭年收入10倍, 总保费支出为家庭年收入的10%。

(4) 活期存款6个月生活费。

活期存款利息极少, 存多了浪费, 存少了又怕不够家庭应急。一般来说, 活期存款是个人或家庭6个月的生活支出最为合适。

(5) 房贷“1/3收入法则”。

一个家庭一个月可以负担多少房贷? 从银行审核房贷额度的观点来看, 通常会以每月房贷不超过家庭所得的三分之一作为发放贷款额度的重要参考。

(6) 金融资产: 固定资产=1:1。

家庭金融资产(存款、基金、股票、债券等)和固定资产(房产、汽车、商铺等)的比例最好为1:1。

2. 三大实用公式。

(1) 投资足球队阵型=4、3、2、1。

公式解读: 借鉴足球阵型, 对投资份额进行分配, 能够起到分散风险的作用。

攻略: 为了分散风险, 可以将自己的投资转变为“4、3、2、1”阵型, 以基金为例, 即40%的资金购买股票型基金, 30%的资金购买混合型基金, 20%的资金购买货币市场基金, 10%的资金购买债券型基金。在业内专家看来, 四种类型的基金风险递减, 资金投入也随之递减。

(2) 投资=50%稳守+25%稳攻+25%强攻。

公式解读: 一半资金购买低风险投资产品用来保本, 一半资金投资股票及基金获取风险收益。

攻略: 当有一定积蓄后, 可以将一半资金放在人民币投资产品和货币市场基金等低风险投资产品上; 剩下的一半资金, 将其分为“稳攻”和“强攻”两部分: 对于前者, 可选择一些波动幅度较小, 收益较稳健的投资产品, 如大盘蓝筹股等; 另外25%可投入成长型股票和股票型基金中, 大风险也有更高的收益率。

(3) 支出=收入-储蓄。

公式解读: 先省钱, 再消费。



攻略：无计划地花费，会令每月积蓄少得可怜，因此，需要果断地将“储蓄 = 收入 - 支出”的投资方式转变为“支出 = 收入 - 储蓄”。在每月初，将收入的 30% 作为强制性储蓄，剩下的钱作为当月可动用的全部资金。这样，“小金库”才能逐渐庞大。

投资规划必须明确、可行，不要虚无缥缈地画大饼、开支票，因为这种没有数字化的投资规划，即使你花费时间制订了，实现的概率也是非常小的。所以，从看完本节开始，你就可以准备一张纸、一支笔，花 20 分钟时间好好沉思一下，按照上述建议，把短期、中期、长期的目标具体化地写下来，如果有图表更好，如此将有助于你进行成功的投资规划。

投资箴言：

投资规划必须精确，不能虚无缥缈，没有数字化的投资规划，即使你花费时间制订了，也没有可实现的基础，这样的规则就等于没有规划。

—— MEITIAN XUEBIAN TOUZIXUE ——



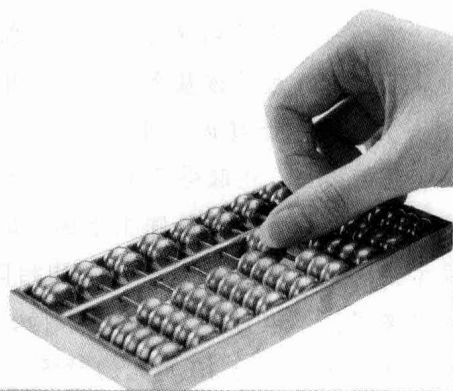
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第三章

向大师学投资

——投资，观念决定成败

投资者想在投资市场成功获利，你可以向已经成功的投资大师学习，复制他们已经被验证的成功获利的模式。那些能够在市场中长期生存、获利的投资大师必有过人之处，向这些典范学习，你会成长得更快！



如何做一个成功的投资者

每个人都想投资成功，都想实现自己的财富梦想，但一个投资新手从门外汉到最后成为一个颇有心得的成功者，其中一定要经历几番摸索、磨炼、失败与挣扎，这期间至少需要数十年的时间。那么，究竟如何才能成为一个成功的投资者呢？

巴菲特说，一个成功的投资者，最重要的特质不是智力而是观念。具体说来，就是需要投资者拥有持之以恒的耐心和毅力、敢作敢为的魄力、理性的分析判断能力和不为外人所动的自信。这些观念是一个成功的投资者所必须具备的。

被誉为“新兴市场教父”的马克·莫比尔斯博士曾经管理过一只投资于泰国新兴市场的基金。该基金在1997年6月成立之初就不幸遇到了亚洲金融风暴，可谓“生不逢时”。在接下来的两年里，泰国股票指数下跌了40%，该基金从发行时的10美元面值跌到了最糟糕时候的2.22美元，陡然减少了近80%。

但是投资该基金的陈先生却在这次投资中克服了风险，获得了收益。他是怎么做的呢？陈先生在该基金发行日办理了定期定额投资计划，每个月固定投资1000美元。亚洲金融风暴爆发后，该基金最低跌到2.22美元，很多投资者看到这种情形，纷纷认赔抛售。但陈先生却一直坚持定投。两年后，虽然该基金净值只回升到了6.13美元，距离最初投入时的10美元依然相距甚远。可是，令大家吃惊的是，陈先生的这次投资不但没有任何损失，还取得了41%的投资回报！

这其中的奥秘就是陈先生选择的定期定额投资的一大功能——平均成本法。通过每月固定时间申购相同金额的基金，自动达到涨时少买、跌时多买，不但可以分散投资风险，而且平均成本也会低于市场平均价格。在基金净值为10美元的时候，陈先生1000美元获得的份额是100



份，但是当基金净值跌倒 2.22 美元的时候，陈先生能获得的份额大约 450 份。由于长时间的坚持，陈先生的平均投资成本仅为 4 美元。

持之以恒的耐心和毅力是投资者应该具备的首要条件，巴菲特把这一点做到了极致。“拥有一只股票，期待它下个早晨就上涨是十分愚蠢的。”这是巴菲特的口头禅。他还告诫投资者：“不要频频换手。”有人曾做过统计，巴菲特对每一只股票的投资期限没有少过 8 年。而普通投资者，总是一相情愿地怀着高收益的强烈愿望，一路追涨杀跌，到头来只是为他人做了奉献，自己却是竹篮打水一场空。这正如美国知名基金经理彼得·林奇所说，炒股和减肥一样，决定最终结果的不是头脑而是毅力。

敢作敢为的魄力也是一个成功的投资者需要具备的重要特质。巴菲特向来是该出手时就出手。2008 年，经济危机的阴霾还没过去，很多投资者还处于胆战心惊的状态，巴菲特却再次出手，投资 18 亿港元，认购比亚迪 2.25 亿股股份，他的大胆行为让很多人心生疑惑。但 2009 年 10 月，巴菲特以 154.35 亿港元的账面收益终结了人们的疑惑。

所以，在投资中，如果发现了绝佳的投资机会，就一定要紧紧抓住。但现实中，一些投资者往往已经发现了好的投资机会，却总是患得患失，徘徊不前，最后与丰厚的利润失之交臂。当然“胆大”的前提是“艺高”，胆大绝对不是盲目乐观的胆大。投资者只有对所投资的产品了如指掌，才能一举投入大笔资金，否则胸无丘壑，将是非常危险的。许多投资者，尤其是一些新入门的投资者往往在对投资产品不了解的情况下，听信一些小道消息，认为赚大钱的机会到了，于是，将辛苦赚来的钱投到市场上，结果亏损的几率远远大于获利的几率。这种盲目的冒险是极为不可取的。

自信是开启成功之门的钥匙，也是一个成功的投资者所必备的素质之一。巴菲特就强调：“成功的投资在本质上是内在独立自主的结果。”投资者在经历了理智分析的前期准备阶段、敢作敢为的迈进阶段，最后能否有耐心和毅力长期持有，获得最终收益，还取决于投资者是否有足够的信心，相信自己的选择，不受外界的干扰。很多投资者之所以频频



换手,根本原因是他们对自己的眼光和判断不够自信。

人们常说,观念决定命运,从以上分析也可以得出这样的结论:观念同样决定投资。投资者具备了正确的观念,就如同航海者掌握了一流的航海知识,乘风破浪的日子已经近在咫尺。

投资箴言:

一个成功的投资者靠的不是智力而是观念,投资者只有具备了正确的观念,才能在投资中真正获益。

MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE

安德烈·科斯托兰尼:投资的“十律”与“十戒”

安德烈·科斯托兰尼是德国最负盛名的投资大师,有“德国的沃伦·巴菲特”和“证券界教父”之称。

安德烈·科斯托兰尼是犹太人,1906年出生在匈牙利布达佩斯。早年学习哲学和艺术史,后来父亲送他到巴黎学投资,他的大部分时间在德国和法国度过,娴熟的金融商品和证券市场的一切,被誉为“二十世纪的股票见证人”、“本世纪金融史上最成功的投资者之一”。他的成功被视为欧洲股市的一大奇迹,他的理论,被视为权威的象征。

安德烈·科斯托兰尼一直以投机者自居,且深以为傲。1929年的经济大萧条,科斯托兰尼获利不浅;二战之后,他大量投资于德国重建,稍后的经济复苏令他拥有大量财富。虽然他在35岁时就赚得了足以养老的金钱,不过这不代表他的投资都是一帆风顺的,恰恰相反,他还因为投资不慎破产过两次。令人刮目相看的是,在连续遭遇两次重大打击之后,他依然能够东山再起,乃至被称为“投资神话”。

科斯托兰尼不吝和他人分享自己的智慧结晶,他一生共写了13本有关投资、证券、货币、财富、证券心理学的书。2004年他出版了生前最后一本书——《一个投机者的告白》,这本书是他投资智慧的精华,书中除了有他对各个投资、投机市场拨云见日的透彻剖析,还有他一生经典



的投资案例。他在书中，提出了现在被众多投资者奉为真理的投资心得——投资的十律与十戒：

1.十律：

(1) 有主见，三思之后再决定：是否应该买进？如果是，在哪里？什么行业？哪个国家？

(2) 要灵活，并时刻考虑到想法中可能有错误；

(3) 如果相信自己的判断，就必须坚定不移；

(4) 要有耐心，因为任何事情都不可预期，发展方向都和大家想象的不同；

(5) 如果看到出现新的局面，应该卖出；

(6) 要有足够的资金，以免遭受压力；

(7) 只有看到远大的发展前景时，才可以买进；

(8) 不时查看购买的股票清单，并检查现在还可买进哪些股票；

(9) 即使自己是对的，也要保持谦逊；

(10) 考虑所有的风险，甚至是最不可能出现的风险，也就是说，要时刻想到意想不到的因素。

2.十戒：

(1) 不要想把赔掉的再赚回来；

(2) 不要跟着建议跑，不要想能听到秘密信息；

(3) 不要躺在有价证券上睡大觉，不要因期望达到更佳的指数而忘掉它们，也就是说，不要不做决定；

(4) 不要相信卖主知道他们为什么要卖，或买主知道自己为什么要买，也就是说，不要相信他们比自己知道得多；

(5) 不要在情绪上受政治好恶的影响；

(6) 不要考虑过去的指数；

(7) 不要在刚刚赚钱或赔钱时作出结论；

(8) 不要不断观察变化细微的指数，不要对任何风吹草动作出反映；

(9) 获利时，不要过度自负；

(10) 不要只想获利就卖掉股票。



投资箴言：

对于“十律”与“十戒”，只有经常翻开来复习，认真思考其中的真谛，才能将其真正活学活用在投资领域。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE——

彼得·林奇：长期投资才能获得高回报

在美国投资界能与沃伦·巴菲特媲美的人屈指可数，彼得·林奇无论如何也算这些凤毛麟角中的一位。这位被称为“世界第一基金经理”的投资大师说：“在投资市场中，涨涨跌跌是很正常的，即使在长期的大牛市行情中，出现下跌的情况也屡见不鲜，不必为了暂时的涨涨跌跌而频繁进出。”所以，他的操作原则是坚持长期投资。

林奇建议投资者，只要所投资的公司业绩好，大可以持续投资五年到十年不变，他说：“我的投资组合里最好的公司往往是购股三五年后才利润大增，而不是在三五个星期之后。”

在美国股市，1996年春天、1997年夏天、1998年夏天、1999年秋天，连续4年每年的主要股指都下跌10%以上。尤其是1998年8月标准普尔500指数下跌14.5%，这是第二次世界大战以来股指跌幅排名第二位的月份，可是因为美国国内经济总体转好，林奇并没有失去对股票投资的信心，而是静观其变。仅仅9个月之后，标准普尔500指数就止跌反弹，涨幅后来超过了50%。

林奇认为，只要你是用富余的钱进行的投资，就不必在行情不好的时候患得患失，你完全可以相信，只要长期投资就能获得更高的回报。

林奇在从麦哲伦基金公司急流勇退之后，继续在各种基金会和慈善机构的投资委员会中任职，他的投资风格依然是坚持长期投资。

林奇举例说，假如，你在1994年7月1日投资1万美元买股票，5年内一直没动，那么5年的1万美元就会变成3.4万美元。可是如果在5年内，你只持股30天就把股票卖掉了，即使你持股的这30天是5年内



股价涨幅最大的时期，你这1万美元最多只能升值到1.5万美元。正是因为这样，所以，直到现在，林奇手中还有几只从20世纪七八十年代起就持有的股票。他说，因为这些上市公司的基本面很好，股价也相对合理，所以也就一直没舍得卖出。他甚至幽默地说：“一旦把这些大牛股卖出，我就要把收益的20%向美国国家税务局纳税，这相当于遭受了一次股价下跌20%的熊市打击。”

当然，林奇手中长期持有的并非全部都是这种价值非常大的股票，他还有一些垃圾股，这些股票的价格远远低于当初的买入价，而且业绩很差，甚至被严重套牢。但他也没打算卖出，这主要是因为，他经过调查，发现这些上市公司的财务状况还相当不错。所以，他相信这些股票以后一定会有翻身的机会。

另外，他还强调说，在投资市场中，投资者没有必要要求每一只股票都赚钱，一个投资组合中如果有10只股票，只要有6只能赚钱，那么投资者最终的收益也不会差到哪儿去。再说，一只股票的价格怎么跌，最多也不过跌到0，可是股价要往上涨，那可是“上不封顶”的。

所以，长期持有看好的股票，以平和的心态对待股价的涨跌，就总会赢利的。

投资箴言：

由于经济景气不断波动，投资市场的起伏是很正常的现象，真正的赢家是从头到尾都在投资市场中的人。

——MERRILL LYNCH PIERCE FENNER SMITH

沃伦·巴菲特：追求简单，避免复杂

沃伦·巴菲特已经80岁了，多年来，他一直坐在布拉斯加州中等城市奥马哈一栋很不起眼的大楼内的办公室里平静地阅读和思考。

巴菲特从6岁开始涉足投资市场，在70多年的投资生涯中，他经历了许多大风大浪。对于投资的成功秘诀，他说：“追求简单，避免复杂。”



“追求简单，避免复杂”可以说是巴菲特投资理念的核心部分。这其中包括两部分：买什么投资产品和以什么价位买。美国著名的基金经理彼得·林奇说过：“如果一个投资人不能在30秒内说出他们的投资对象是从事怎样的业务，那么他们的投资很难成功。”

但在投资市场中，投资者仿佛都有一种通病，就是对那些自己不太明白的事物，都有着一种天生的好奇，似乎这样的产品更具有挑战性和吸引力。所以，有些投资者在挑选投资对象时也常常盯住那些复杂的、自己根本不懂的产品。比如说，有的人看到高科技迅猛发展，于是一头扎进了高科技投资领域，但对于这些公司生产的产品的科技含量、运用范围、市场需求、获利前景都一头雾水。这样的投资，获利的可能性将非常小。

巴菲特经常挂在口头的一句话是：“我们喜欢简单的企业。”他投资的企业或者卖饮料、或者卖报纸、或者烤面包、或者生产家具，其所属行业都是大家一目了然、明明白白、清清楚楚的。但就是这些简单的企业给巴菲特带来了丰厚的利润。

巴菲特那“简单”的投资方法，不用学习电脑方程式，也不用去看一些复杂的图表分析，简简单单就能掌握。那就是注重对公司的分析研究，阅读大量的年刊、季报和各类期刊，了解公司的发展前景及策略，仔细评估公司的投资价值，把握好投资的最佳时机。

但不少投资者认为公司的定期报告或临时公告不可靠或者不可信。其实随着我国投资市场的逐步发展，监管层的监管能力在逐步增强，并加大了保荐人、会计师事务所、律师等中介机构的处罚力度，对上市公司信息披露的要求也越来越高，所以目前绝大多数上市公司的定期报告是值得信赖的。投资者只要认真研究，是可以作为投资参考依据的。最起码比听小道消息可靠得多。

在巴菲特“简单”的投资原则中，第一步就是要确定买什么投资产品。巴菲特在选择投资产品的时候，本着全方位、多角度的原则对上市公司进行评估，并从中选出值得投资的优秀企业。比如，巴菲特在股票投资中，最感兴趣的企业只有两种：消费型企业和服务型企业。前者指生产名牌产品的企业，如可口可乐；后者是指能提供不可或缺服务的企



业，如某地唯一的报纸传媒企业或证券公司。

巴菲特投资原则的第二步是以什么价位买。也就是说，投资者要筛选出要投资的企业股价低于其内在价值，这样的企业才值得买。

另外，还要掌握住买入和卖出的时机，等待时机是投资中非常重要的一环。巴菲特对买入和卖出的时机掌握得恰到好处，即使偶尔亏损，也从不考虑止损，因为他坚信自己选择的产品有良好的质地。同时他更坚信自己选择的正确性，他认为自己手中持有的产品一定能获取利润，只是时间早晚的问题。

巴菲特在投资市场中取得的巨大成绩，还得益于他简单而有效的分析模式。他坚守的这个分析模式并非深奥难懂的理论，而是一般人都能理解的知识。他认为选择一个投资产品，就应该考虑该产品背后的企业是否简单且易于了解、获利情况是否够好、能为投资者创造多少利润、是否有稳定的经营史、是否能长期发展、经营阶层是否理性、该企业有多少实质价值、能否在市场低于其实质价值时买进、是不是能够紧随市场的脚步走。

其实，这些因素，多数投资者也会考虑，只是一旦到了实践中，他们就会忽略这些，而去关注短期的价位变动、资金的聚散、人气的起伏以及种种技术指标的分析。巴菲特针对这种状况说：大多数投资者，在投资市场中，并没有一个具体的、长远的打算，只是抱着赚一笔是一笔的投机心理，不停地买来买去。像这种目光短浅的投资者，是不可能市场上长久立足的，最终将被市场的大潮所湮灭。

投资箴言：

简单而理性的投资理念是投资的法宝，谁坚持了这种理念，谁就能在投资市场上取得超额的利润。

MEITIAN XUEJIAN TOUZI

李嘉诚：当所有人都冲进去的时候赶紧出来， 所有人都不玩了再冲进去

2009年2月5日出炉的《福布斯》香港富豪榜上，李嘉诚再度毫无悬念地蝉联香港首富。

李嘉诚最常用的词汇就是“保守”。或许正是因为保守，这个80岁老人总是能够比年轻人更敏锐地捕捉到风险的气息。一个典型的例子是，早在2006年，他就提醒和记黄埔的高级管理团队，要减少债务、准备好应对危机；而在2007年5月，他以少有的严肃口吻提醒A股投资者，要注意泡沫风险，就在半个月之后，“5·30”行情开始拖累A股一路暴跌。

2007年8月，“港股直通车”刺激市场出现非理性飙涨，李嘉诚再次发出忠告，香港股市与内地股市均处于高位，投资有风险。也正是在此时，他公开提醒投资者要留意美国的次贷问题，而此时大规模的次贷危机还远未爆发。当时，一些股评家曾尖锐地批评李嘉诚“不懂股票市场”，但最终事实证明了孰对孰错。

比起在金融危机中栽了跟头的华尔街银行家们，李嘉诚的明智并不是来源于任何深奥的理论。恰恰相反，他用了一种过于朴素的语言来解释自己对投资的认识：“当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。”这和巴菲特的“当别人贪婪时恐惧，当别人恐惧时贪婪”有着异曲同工之处。这是对投资者心态的考验，谁的心态最好，谁就能获得超额的利润。

所以，投资者在操作的时候，应该尽量遵守愈买愈少的原则，当市场冷清的时候买入；当市场开始上扬之后，如果看不准，就不要再加码。此时，投资者可以先试探一下，确信市场走势良好，才可买进，但量一定要小。大部分投资者都有从众心理，从众心理会造成投资市场极端火爆，但过犹不及，火爆程度达到顶峰之后，就一定会冷却下来，这时候，人们就又开始纷纷撤出。

由于大多数投资者没有做好投资的充分准备，对投资市场的现状也不做更多的研究，只是盲目跟风，结果导致出现在人气最弱时不敢买入，等到大家疯狂抢进时才跟随进去的现象。而实际上，买入的最佳时机是在市场低迷的时候，这时候，所需的成本最小；股市火爆、价位走高时是卖出的最佳时机，这时候可以获得最大的利润。在低位时买入的风险很小；逢高买入的风险很大，可能还会血本无归。

投资箴言：

俗话说，过犹不及。尤其是在投资市场上，火爆之后一定是冷却。投资者应该做的就是找到那个冷却点，进入市场，这才是进入市场的最佳时期。

——MUTIAN NIEDIAN TOUZIXUE——

比尔·盖茨：别把鸡蛋放在同一个篮子里

沃伦·巴菲特曾评价比尔·盖茨说：“如果他卖的不是软件而是汉堡，他也会成为世界汉堡大王。”言下之意，并不是微软成就了盖茨，而是其商业天赋成就了这个世上最富有的人。

对于投资，盖茨自然也有自己的一套。盖茨说：“千万别把鸡蛋放在同一个篮子里。”对微软公司前途的信心使盖茨把财富的绝大部分都投在公司的股票上。不过精明的他也会在好的价位上适当地套现一些股票。股市交易记录显示，2010年4月盖茨在公开市场出售了100万股微软股票，获得收入近2700万美元；盖茨在1995年建立了一家投资公司，据了解，该公司管理的投资组合价值100亿美元，其中很大一部分投入了收入稳定的债券市场，主要是国库券；盖茨在投资时并不排斥传统经济，尤其看重表现稳定的重工业部门。盖茨曾通过自己的投资公司收购纽波特纽斯造船公司7.8%的股份，后来这些股票几乎上涨了一倍；他对加拿大国家铁路公司的投资也给他带来了丰厚的回报，在不到一年内股价就上升了大约1/3；此外，盖茨也喜欢向抵御市场风险能力很强的公用事业



公司投资；而盖茨对科学创新的兴趣，也使他把医药和生物技术产业作为一个重要的投资方向。

“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”，在投资领域已经被奉为经典。以投资股票为例，仅买一只股票，如果这只股票大涨，你会赚很多；如果这只股票大跌，你同样也会损失很多。但如果你同时买十只股票，当然，这十只股票，虽然不太可能每只都大涨，但也不太可能每只都大跌。照这样计算，十只股票涨跌互相抵消之后，结果一般会是小赚或者小赔。如此一来，分散投资使得结果的不确定性变小，这也就意味着风险降低了。

分散投资的目的是进行风险抵消，享受更安全的平均收益。分散投资可以是投资工具上的分散，也可以是投资区域的分散，还可以是投资时点的分散。

1. 投资工具的分散。

要达到风险抵消的目的，只是多购买几种投资工具是不够的，更重要的是购买联动性小的资产。实际上，资产间的联动性才是影响投资组合风险的重要因素，而且，随着投资工具种类的增加，资产间的联动性对整体投资组合的风险影响将越来越大。

比如说证券投资，一些人为了分散投资，用十万元买了十几种基金，但是买的都是股票型基金，这就没必要了。因为股票型基金本身就是高风险基金，买十几种就好比买了很多不同品种的鸡蛋放在同一个篮子里，看似品种不同，但由于太过相似而没有了区分的意义，最终所能达到的分散风险的效果将是有限的。因为所有投资的联动性很大，投资组合中基金 A 下跌时，很可能基金 B 和基金 C 也一起下跌。

但如果我们同时投资的对象包括：股票、债券、货币市场工具、房地产等，分散风险的效果会好很多。也就是说，在分散投资的时候，选择的产品之间的联动性越小，分散风险的效果也就越好。

2. 投资区域的分散。

你可以将眼界放开点，最好是适度投资一些另类基金和海外基金。所谓另类基金是指投资石油基金、农产品基金、黄金商品基金、房地产、信托基金等；海外基金指的是投资海外市场的基金，比如美国市场、亚



太市场、欧洲市场、南美市场等。通常不同市场的运动方向常是不一致的，比如新兴市场与已发展多年的成熟市场、美元区市场与欧元区市场，由于各市场内在推动因素不同，它们的表现常常关联度低。所谓东边不亮西边亮，这至少可以防止一荣俱荣、一损俱损，从而降低风险。

对个人投资者而言，量化地评判资产间联动性是非常困难的，而且从长期来看，资产的联动性还会随时间而变化。在这种情况下，投资人可以利用基金的专家优势，让基金专家去评判各资产类别及一个资产类别中的各投资工具间的联动性，进行合理的搭配，以减少整体投资组合的风险。

3. 投资时点上的分散。

在投资时点的分散方面，如果是大额投资，且投资对象是高风险的投资工具，最好不要一次性买进或者卖出。择时是非常困难的，即使对专业投资者来说也是这样，对一般投资者而言就更加困难。如果恰巧买在高点或者卖在低点就很麻烦，分批买入则可以大幅降低风险。买基金有一种定期定额的投资方式，就是通过长期分散投资来降低风险，在认识到短期市场波动风险之后，已经有越来越多的投资者加入定期定额的行列。

当然，投资绝不仅仅是在基金一个方面，以上仅仅是抛砖引玉，投资者可以举一反三选择合适的投资方式。

投资箴言：

不要把鸡蛋放在同一个篮子里，并不单纯指的是购买不同种类的投资产品，而是要购买相互之间关联性小的产品。

--- MEITIAN XUEDIAN TOUZIKU ---

索罗斯：承担风险无可指责，但永远不能做孤注一掷的冒险

在东南亚经济危机之后，索罗斯的名字与“金融大鳄”画上了等号。他从一个侥幸躲过纳粹屠刀的匈牙利犹太儿童，到带着 5000 美元和离奇



梦想闯荡华尔街的热血青年；从安侯公司一个不合群的普通雇员，到创立量子基金、老虎基金，成为“世界上最伟大的投资经理人”；从步步为营的投资试验到一掷亿金的资本豪赌；从小心翼翼地研究一家公司，到周旋于最上层政治家之间并雄心勃勃地挑战一个国家甚至国家集团，索罗斯最终成长成了一个让世界都瞠目结舌的投资神话制造者。但即便是这样一位敢冒大风险，令世界都瞠目结舌的神话制造者，依然为我们留下一句警告：“承担风险无可指责，但永远不能做孤注一掷的冒险。”此语对投资者具有现实的指导意义。

“投资有风险，入市须谨慎”已经告诉投资者，风险和收益是一对矛盾共同体。风险大，收益大；风险小，收益同样也会变小。在 2006 年、2007 年股市一路高歌的环境下，投资市场动辄翻番的年度净值回报率令投资者们倍感“甜蜜蜜”，而自 2008 年投资市场的一路下滑以来，多数投资者在体验了大跌后感到“最近有点烦”。

源于索罗斯的“永远不能做孤注一掷的冒险”对投资风险的认识，投资者在投资的时候，要对风险有清醒的认识和心理准备，要给自己留有一定的余地，能承担多大的风险，就去冒多大的风险，千万不能做过了头。

在这里，组建适合自身风险承受能力的投资组合就成了投资者的首要任务。在投资者组建的投资组合中，首先要选择一批核心的投资产品，这批产品的风险收益特征与投资者的收益预期和风险承受能力一定要是吻合的。激进型的投资者可选择风险相对较大的期货作为核心配置，稳健型投资者可选择混合型或配置型基金作为核心配置，而保守型的投资者可选择保本基金或债券型基金作为核心配置。当然，除了核心资产配置外，不同类型产品的多样化配置也能帮投资者获得更稳定的回报。

被誉为经典冒险家的索罗斯，在高风险的市场运作中，取得过巨大的成功，也遭受过惨重的失败，但最终他没有成为匆匆过客，除了他具有敏锐的眼光，理性的分析以外，更重要一点是作为一个投资者的自我保护意识和善于保护自己的能力和能力。承担风险无可指责，但同时要记住不能作孤注一掷的冒险。



投资箴言：

享受收益就必须承担风险，这是无可厚非的，但投资者要记住，承担风险并不是不顾一切的冒险，而是要在保护自我的前提下，承担必要的风险。

——BENJAMIN GRADWOLD

本杰明·格雷厄姆：无法控制情绪的人不会从 投资中获利

谁是华尔街最有影响力的人？答案是本杰明·格雷厄姆。尽管他已逝去，但他所创立的金融分析学说和思想在投资领域产生了极为深远的影响，几乎三代重要的投资者都将其作为考量投资的第一标准。当代“股神”沃伦·巴菲特出自其门下，现在活跃在华尔街的数十位上亿的投资管理人自称为他的信徒，他是“华尔街教父”，价值投资第一人。

在华尔街长期投资实践和以后的教学研究中，格雷厄姆说，无法控制情绪的人不会从投资中获利。作为经历1929年世界经济危机的华尔街精英，他切身体会过情绪对投资至关重要的影响。当投资者对利益的疯狂或对市场的恐慌一旦出现并蔓延，整个股市必然会经历一次不正常的剧烈波动，情绪越强烈，波动越剧烈。据此，格雷厄姆在那本著名的《聪明的投资者》一书中写到：一名真正的投资者，要做的是规避风险，但更重要的是坚决规避情绪波动对投资的影响。

以股市为例，在牛市行情中，投资者最容易受到行情的鼓舞，继而开始期望一个持久繁荣的投资时代，从而逐渐失去了对股票价值的理性判断，一味追涨。当他们遭受到股市暴跌带来的巨大冲击时，就会认为购买股票仅仅是一次投机，于是人们憎恨甚至诅咒股票投资。由此，投资一次次变成投机，情绪一次次代替理性，被情绪绑架的投资，让投资者蒙受了巨大的损失。这一点在A股市场再次得到了验证，从2010年4月15日的3181点下探至7月2日的2319点，沮丧的情绪再次成了资本



市场中的绝对“主角”，主导了一路向下的市场趋势。

作为一位聪明的投资者，应始终保持一种平静心态，不要被市场情绪所误导，坚持用理性思维分析各种机会和风险，获取自己所能理解和把握的收益。另外，投资是一种长期行为，聪明的投资者应该坚信，如果把一生作为投资周期，那么，在投资市场上的投资收益将取决于投资者做到了多大程度的风险规避，而非多少次获取了高风险的超额收益。这是投资者的长期生存之道，也是这位世界首富巴菲特的老师，对所有投资者的忠告。

投资箴言：

聪明的投资者应该有一个平和的心态，不被市场情绪所误导，要用理性来分析各种投资机会和风险，以期获取自己所能获得的收益。

--- MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE ---

艾略特：波动是投资市场永恒的规律

波浪理论是投资市场上非常重要的原理之一，它的核心是：投资产品的价格不可能一直上涨，也不可能一直下跌，而是围绕其内在价值不断地涨涨跌跌进行波动。波浪理论是技术分析大师拉尔夫·纳尔逊·艾略特发明的。艾略特认为，任何投资产品的价格波动，都与大自然的潮汐、波浪一样，一浪跟着一波，周而复始，具有相当程度的规律性，展现出周期循环的特点，任何波动均有迹可循。因此，投资者可以根据这些规律性的波动预测市场未来的走势，在买卖策略上实施适用。关于波浪理论，投资者主要掌握以下几个方面：

1. 波浪理论的四个基本特点：

(1) 上升和下跌将会交替进行。

(2) 推动浪和调整浪是价格波动两个最基本形态，而推动浪（即与大市走向一致的波浪）可以再分割成五个小浪，一般用第1浪、第2浪、第3浪、第4浪、第5浪来表示；调整浪也可以划分成三个小浪，通常



用a浪、b浪、c浪表示。

(3) 在上述八个波浪（五上三落）完毕之后，一个循环即告完成，走势将进入下一个八波浪循环。

(4) 时间的长短不会改变波浪的形态，因为市场仍会依照其基本形态发展。波浪可以拉长，也可以缩短，但其基本形态永恒不变。

总之，波浪理论可以用一句话来概括：即“八浪循环”（如右图）。

2. 波浪理论其关键主要包括三个部分：

- (1) 波浪的形态；
- (2) 浪间的时间间距；
- (3) 浪与浪之间的比例关系。

这三者之间，浪的形态最为重

要。波浪的形态，是波浪理论的立论基础，所以，数浪的正确与否，对成功运用波浪理论进行投资时机的掌握至关重要。数浪的基本规则，只有两条。但如果投资者能在平时对这两条基本的数浪规则坚守不移，那么可以说，你的投资已经成功了一半。

3. 数浪的两条基本规则：

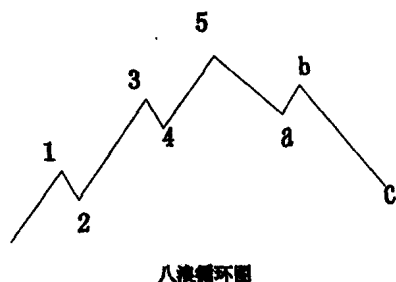
(1) 第三浪（第三推动）永远不是3个驱动浪（第一、三、五浪）中最短的一个。在股价的实际走势中，通常第三浪是最具有爆炸性的一浪，也经常会成为最长的一个浪。

(2) 第四个浪的底部，不可以低于第一个浪的浪顶。

除了以上两个在数浪时的铁律外，还有两个补充规则，这两个补充规则并非是牢不可破的铁律，它主要是帮助投资者更好地判别浪型，协助正确数浪工作。

①交替规则。

如果在整个浪形循环中，第二个浪以简单的形态出现，那么第四浪多数会以较为复杂的形态出现。第二浪和第四浪就性质而言，都属于逆流行走的调整浪，而调整浪的形态有许多种子类型。这条补充规则，能较好地帮助投资者分析和推测市场价格的未来发展和变化，从而把握出



人的时机。

②市场在上升一段后进入调整期，尤其是当调整浪乃属于第四浪的时候，多数会在较低一级的第四浪内完成。通常情况下，会在接近终点附近完结。这条补充规则主要是为投资者提供调整的终结点，从而使投资者了解在调整临近终结时，应注意做多、做空时的策略，避免投资者的操作犯方向性的大错，铸成不可逆转的局面。

4. 波浪理论的缺陷：

(1) 波浪理论家对现象的看法并不统一。

每一个波浪理论家，包括艾略特本人，很多时候，都会受到一个问题的困扰，那就是一个浪是否已经完成而开始了另外一个浪呢？有时甲看是第一浪，乙看是第二浪。差之毫厘，失之千里，看错的后果足以使人损失惨重。

(2) 怎样才算是一个完整的浪。

对于这个问题，也没有明确的定义，在市场的涨跌次数绝大多数不按五升三跌这个机械模式出现。但波浪理论家却曲解说有些涨跌不应该计算入浪里面，数浪完全是随意主观。

(3) 波浪理论有所谓伸展浪，有时五个浪可以伸展成九个浪。

但在什么时候或者在什么准则之下波浪可以伸展呢？艾略特却没有明言，使数浪这回事变成各自启发，自己去想。这就使波浪理论实用性和准确性大打折扣。

总而言之，波浪理论是一套主观性非常强的分析工具，不同的分析者对浪的识别和判断也会不同，对浪的划分也很难准确界定，这就要求投资者具有很丰富的经验。

投资箴言：

波动是投资市场永恒的规律，投资者不可能消灭这种波动，能做的就是研究这种波动的规律，运用规律掌握投资的关键时机。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE——

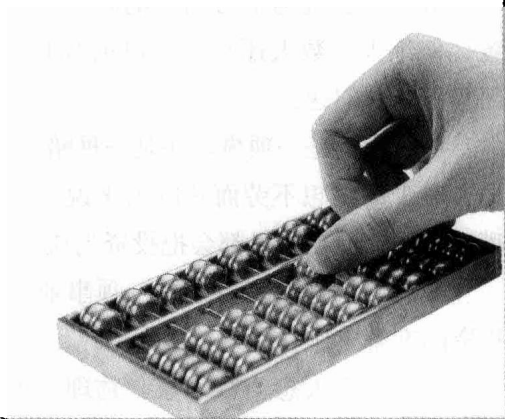


第四章

投资理财

——心态比方法重要一万倍

在投资市场中，投资者比拼的不仅仅是资金、技术、信息，更重要的是在比拼谁的心态更稳定、更健康。相信真正能够在投资之路中做到不以物喜，不以己悲，保持一颗平常心的人，就一定能够笑傲市场，赚取可观而稳定的收益。



心态创造财富——想成为赢家，首先要有赢家的心态

有这样一种说法，在投资市场中，十个人中大概七个人输，两个人平，一个人才能赢。如果考虑到这是对整个市场参与人员的估计，那么剔除在市场中呼风唤雨的投资机构，剩下的投资者中，真正能称之为赢家的，比例还可能会更小。

虽然成为赢家的概率不高，但成为一个赢家的诱惑却是巨大的。因为十个人中有七个输家，有那么多垫背的，一个赢家的战利品想来是非常可观的。就如古时的战场，谁都知道战争的风险是巨大的，但战争胜利的诱惑也同样是巨大的。正所谓“一将功成万骨枯”，上场的可能成为“枯骨”，但一旦“功成”，扑面而来的将会是无尽的财富，无比的荣耀。

但是，由于投资市场的残酷性，就注定了这条赢家之路是一条荆棘之路，是一条崎岖之路。能最终走通这条道路的，总要付出巨大的精力，而且光是努力、智慧还不一定能成功，关键还需要赢家的心态。

心态在战场上、球场上能左右胜负，在投资市场上更是起到了至关重要的作用。因为从本质上讲，投资就是一场“心态的交易”。

那么，想成为一个赢家，你需要具备赢家的哪些心态呢？

1. 戒“懒”。

懒主要表现为不劳而获的心态。虽然人人都知道天下没有免费的午餐，但绝大多数人还是想获得免费的午餐。于是他们就不能从心里准确回答下面的问题：

(1) 投资是一项事业还是一种赌博？

对于那些想不劳而获的人来说，投资就是一场赌博，虽然他们未必嘴上承认，但在心里都会把投资当成是一种赌博。

(2) 如果把投资看做是一项事业，那么你投入了多少时间和精力做投资的准备工作？

如果一个人想当数学家、物理学家、电机工程师或者医生、律师等



等，那么你第一要做的事，一定是去上学以获取最必要的基础知识。投资比上述各项专业难度更高，因为潜在的高回报率吸引了大量的投资者。但是，又有多少人付出了足够的时间和精力来研究投资的学问呢？

(3) 内部消息真的能够保证你在投资中获利吗？

大多数人总是想从朋友、证券商或其他各种渠道打听所谓内部消息，或者十分注意报纸上所谓的投资新闻。但事实上，这些所谓的消息大部分都是不准确的。

总之，不劳而获的心态有多种，甚至可以说是无所不在的。但是，投资者忽略了一个重要的真理，那就是，任何东西不付出艰辛的劳动，是不可能获得相应的回报的。美国著名的投资家江恩说：“如果你想获得成功和赢取利润，你就必须着眼于更多的了解，无时无刻的学习，永远不自满。如果你没有知识，你会失去你积累或继承的全部财产，而如果你掌握了知识，便可以用很少的钱赚取更多的钱。”

2. 戒“愿”。

“愿”就是一相情愿的心态。它的表现主要有以下几个方面：

(1) 输了不认赔，还要加码。

很多投资者在明知道已经输了的情况下，还不愿意承认，总认为自己还是有机会把输掉的钱赢回来，就像赌徒上了赌桌，不扳回来绝不死心，这种心态造成的结果，只能是越输越多。

(2) 只相信自己愿意相信的事情。

人的本性有一种倾向，只愿意相信自己潜意识中愿意相信的事，而不管这些事情是不是真实的事；只愿意听到让自己感到舒服的话，而不管这些话是否是真实的。有经验的投资者都知道，一个成功的投资决策往往就是一个选择过程，在选择的过程中，不要只注重那些让自己感到舒服的方案，或许那些让你感到不舒服的方案才是真正能够为你赢利的。

(3) 寻求对自己有利的消息。

投资者从自己的利害得失出发，往往对市场走势有一种主观上的期盼，因而特别愿意得到对自己有利的小道消息。实际上，经验丰富的投资者都知道，市场上绝大多数所谓“新闻、消息”都是为了某个特别的集团的利益而散布出来的，一相情愿的心态之所以是失败者的心态，就



在于它是着眼于眼前的事物，而市场永远是只关心未来的。投资人如果对市场的观察不能客观，便已经输了先手。

3. 戒“贪”。

人人都知道贪不是好事，可是绝大多数人却戒不了贪欲。人人都期盼在投资市场上一夜暴富。在这种巨大利润的驱使下，他们会忽略相对应的巨大风险的一面，铤而走险。

要想成为真正的投资市场的赢家，首要前提就是戒贪。

戒贪，就要做到不要过于频繁的交易。投资者由于贪念的驱使，往往患有一种华尔街称之为“市场症”的病症。就是说每时每刻都有想交易的冲动。如果哪天没进行交易，就会觉得坐立不安。频繁交易，即使表面看上去，投资者像是赢利了，但事实上，投资者赢利的机会远远不及那些长期持有的人赢利机会多，而且那些频繁交易的投资者即使赢利，也是小利，永远不能成大气候。在这方面，投资者要谨记，要坚持长期投资，只有长期投资才能使你成为最大的赢家。

4. 戒“怕”。

“怕”是指大多数普通投资者的“怕”。其实，经验丰富的投资家也有“怕”，只是他们的“怕”和普通投资者的“怕”正好相反。投资家“怕”市场，但不怕自己。他们对市场十分“敬畏”，但对自己却十分自信。普通投资者正好相反，他们对市场毫不畏惧，因此往往在最高点买进，在最低点卖出。但是他们也有“怕”，那就是怕自己。在市场一涨再涨接近最高点的时候，他们怕自己误了末班车而不怕市场已经十分脆弱；而在市场一跌再跌已经接近最低点时，他们怕世界末日来临而急于抽身逃跑。所有成功的投资者也“怕”，只不过他们的“怕”和普通投资者的“怕”正好相反，他们在普通投资者贪的时候“怕”，而在普通投资者“怕”的时候贪。

普通投资者的“怕”还表现在投资决策时既犹豫不决又容易冲动，这是同一弱点的不同表现。而且普通投资者的“怕”是非常容易相互感染的，从而表现出一种强烈的群体性。当人们的情绪相互感染时，理智便不复存在。

“懒、愿、贪、怕”是人性的表现，要完全克服这种心态是不太可能



的，但是它们的表现程度是可以控制的。成功的投资家能够把它们控制在一个适度的范围内，不使其影响自己理智的思维。

要想战胜市场，成为赢家，首先就要具备赢家的心态，在心态上不能占上风的投资者是不可能投资市场上取得最后的成功的。

投资箴言：

如果在投资过程中，你能时刻都抱有赢家的心态，那么，在关键时刻，这种赢家的心态就会发挥出其独特的魅力，帮你成为真正的赢家。

MEITIAN XUEJIAN TOUZIXUE

投资并不意味着一夜暴富

“投机，天下最彻头彻尾充满魔力的游戏。但是，这个游戏愚蠢的人不能玩、懒得动脑子的人不能玩、心理不健全的人不能玩、企图一夜暴富的冒险家也不能玩。这些人如果贸然卷入，最终将是一贫如洗。”这是大名鼎鼎的杰西·利弗莫尔的著作《股票大作手操盘术》开篇之语。

确实，无论是巴菲特还是彼得·林奇，或者是国内诸多著名投资人，没有人能够在投资市场上实现一夜暴富。心理学研究也表明，越想在投资市场上一夜暴富的人，就越难以达成致富的梦想。

很多初涉投资市场的投资者往往抱着一夜致富的梦想。但事实上，在投资市场上一事无成，也总是这类人。因为世界上还没有哪个人聪明到只靠一夜投资就能致富的人。当然，也不排除有些人，在很短的时间内就获得了不菲的收益，但事实告诉我们，这些在短时间内获利颇丰的人总是经不起时间的考验的，他们那些神奇的传说只是水中月、镜中花。

所以说，对于那些想要成功的投资者来说，首先应该制定一个合适的投资策略，不能盲目投资，不要期望值过高，想着一买入就能赚大钱，这些都是盲目的，常会让投资者损失巨大。因为真正的财富积累途径是通过“适当”（既不高也不低）的常年平均回报率加上时间的“复利”作用而实现的，并不是短期内进进出出的投机或梦想一夜暴富的赌博之



类的东西。

有专家曾对此做过科学的研究：同一种投资产品，你持有1年的话，负收益的可能性占到22%；持有5年的话，负收益的可能性为5%；而持有10年的话，负收益的可能性为0%。其中的原理就在于：任何投资都存在一定风险波动，如果你持有的时间越长，风险的波动就会更趋近于它的长期均值，也就是说你的风险会随着时间的延长而被中和掉一部分。当然，前提是你选对真正有价值的产品。比如，在中国的投资产品中，购买银行或者业绩十分出色的国际企业的股票或基金就更有利于你长期受益。而这就需要我们多了解一些关于投资方面的知识技能，不断地寻找适合自己的投资方法。

被誉为股神的巴菲特在他的一本书里介绍说，他6岁开始储蓄，每月30块，到13岁时，已经有了3000块钱，他用这3000块钱买了一只股票。年年坚持储蓄，年年坚持投资，数十年如一日。现在80岁的巴菲特，以470亿美元的资产位居2010年《福布斯》富人排行榜第三名。

另外，有投资专家经过长期观察和调研也发现：即使投资那些风险很高的产品，但如果能坚持长期持有，照样能够获利颇丰。当然，这和他们对于投资产品的深入研究，同时具有长期持有的信念和决心是分不开的，无论市场波动多么剧烈，这些人始终采取长期持有的策略来应对。

不仅仅是风险程度高的投资品种，风险程度略低的品种亦是如此，据有关报道称，曾经有基金公司发起过寻访公司原始持有人的活动。调查的结果是，就该公司单只基金的收益来看，原始持有人的获利普遍超过了200%，远高于那些提前赎回或者中间多次交易的投资者的回报水平。

所以说，在投资中，你一定要知道，投资不是投机，而是细水长流、相对稳健的财富积累，如果你指望着靠投资而一口吃成个胖子，那么，最后只能欲速则不达，甚至适得其反。

对投资者来说，并不只是具备了投资意识就够了，投资要讲究循序渐进，稳中求升。投资，既需要智慧，更需要耐心。



投资箴言：

投资不是投机，所以不要指望投资能够让你一夜暴富。投资追求的是细水长流，只有坚持长期投资，才能实现财富的稳定增值。

——MERTUAN XUEJIAN TOUZISUE——

控制情绪是投资的第一步

“价值投资之父”、“股神”巴菲特的导师格雷厄姆曾说过：“无法控制情绪的投资者是不会从任何投资中获利的。”作为亲历过1929年大崩盘和经济危机的投资者，格雷厄姆深谙情绪对投资有着多么重要的影响。

不能很好地把握自己情绪，会使投资者陷入一次又一次的冲动，或无视风险激情追涨，或绝望于机会悲情杀跌，最终无法逃脱失败的命运。从投资市场涨跌的历史发展来看，投资者在牛市行情中很容易被市场价格的持续上涨所鼓舞，从而逐渐丧失了对投资产品价值的理性判断而幻想永久繁荣大胆买进，结果把投资变成了巨大的投机。反之当投资者遭受到市场暴跌的惨烈打击时，会憎恨甚至诅咒投资，直至完全忘了机会的存在，让情绪一次次代替理性来主宰投资。

当理性的投资被情绪所捆绑，投资者的损失也就无法避免了。从短期来看，投资市场是一个投票机，而从长期来看，投资市场就是一台称重机，市场的价格不会永远偏离价值，任何狂热或者悲观的情绪都会导致对价值的背离和偏差，最终的失败可想而知。只有擅长控制情绪的投资者，才有机会看清楚市场真正的内在价值，把握好偏离内在价值的市场价格向价值的逐步回归。

投资是一个理性的行为，这种行为是长期的，甚至是贯穿一生的，一个成功的投资者，就应当坚持做到不被市场情绪所感染、误导，始终保持冷静，不以涨狂，不以跌惧，注重长期价值分析判断，让理性成熟的核心理念而非情绪来控制你的投资行为，杜绝一切非理智的买卖冲动，



这样，你的投资才能拥有一个稳健的未来。

2008年，巴菲特所掌管的伯克希尔·哈撒韦公司公布了这一年的财务报表。报表显示，伯克希尔·哈撒韦公司在2008年全年的盈亏表现创下了巴菲特自1965年担任公司总裁以来的最低收入状况，单单第四季度的投资收益就下降了96%。

随后，巴菲特发表了一封公开信，信中说：“在2008年的投资过程中，我做了一些‘很愚蠢’的投资项目。当市场需要我重新审视自己的投资决策的时候，我却陷入了情绪上的波动。”

巴菲特所说的由于情绪波动所造成的最大的错误是他在国际原油价格接近历史最高水平的时候，错误地选择了购入美国排名第三的石油公司——康菲石油公司的股票。他说：“当时国际原油价格的疯涨使我的情绪失去了控制，我完全没有料想到原油价格会在2008年下半年的时候急剧下降。”

这次情绪上的失控，不仅使巴菲特在这个投资项目上失利，更糟糕的是，他在2008年的投资计划都受到这种情绪的影响。

在购入康菲石油公司的股票之后，巴菲特紧接着又花了2.44亿美元收购了两家爱尔兰银行的股票。可结果是，自从购买后到当年的12月份为止，这两家银行的股价就下跌了89%。

巴菲特说：“到了2008年年底的时候，我就像是一只误入羽毛球赛场的小鸟，带着满身的血迹和困惑结束了这一年的工作，而根本原因就在于我在这一年里没能掌控好自己的情绪，从而作出了许多错误的抉择。”

巴菲特最后说，作为一个投资者，出现这种情绪失控的行为是很不理智的，所造成的后果也将是极其严重的。而要想避免这种情绪上的波动，就需要投资者注重平时的情绪锻炼，你是否在平时就容易发脾气，就容易激动呢？如果是，就需要加强这方面的锻炼，如三思而后行，如数数，特别激动或特别愤怒的时候在心里从1默数到30。

情绪锻炼是一个方面，制订操作计划并且严格执行也可以拒绝情绪的干扰。也就是说，在决定投资某种产品的时候，可以综合分析后再制



订严格的操作计划，比如，在什么时候买，什么时候卖；买卖的数量和价格是什么；必要的止盈和止损位等。

要做到良好的情绪控制，使情绪不至于影响到合理的投资操作，还要多读书学习，掌握投资市场上的各种基本知识。比如，在这个环境中其他投资者在想什么；影响这个环境的因素有哪些；自己的投资科学吗；如果发生亏损，能承受多少；怎样做最安全就怎样做；如果证明不做是安全的，那就坚决离开休息，这时你可以去做别的你擅长的投资……

巴菲特的失败对于所有投资者来讲都是一个警示。一直以来，大部分投资者都认为，只要掌握了投资的操作技巧就可以百战百胜。但事实上，能影响投资最终结果的是投资者的主观因素。你要切记，在投资市场上，尽管市场分析方法不断丰富、不断更新，但对于单个投资人而言不变的任务在于——不必精通理论，只要控制自己。无论市场如何变化，永远会有意外发生，投资者本身的态度才是输赢的关键。学习如何“管理”自己的情绪，成功自然会敲门。

投资箴言：

人们常说，“冲动是魔鬼”。在投资市场中，更要学会有效管理和调控自己的情绪，才能真正取得投资的成功。

——MEITIAN XUEBIAN TOUZIXUE——

投资成功的关键：剖析自己

要想在投资市场上获得持续的成功，有一些方面是必须做到的，比如时刻剖析自己就是其中的法则之一。

处于创业阶段的马亮与他人合伙开了一家公司，小有收获后决定到资本市场上一试身手。

2008年2月，经过深思熟虑后，马亮将自己的12万元积蓄投入了期货市场。在入市的一个月前，他就有关期货市场的知识进行了一番恶补。



自以为基本知识掌握得差不多了，马亮选择了和合伙人一样的期货品种。

可造化弄人，虽然马亮买的期货品种和合伙人的一样，但在这轮投资中，却并没有像合伙人那样获利，反而还亏了不少钱。

是运气不好还是存在其他问题？经过这次失利后，马亮并没有急于进行第二次投资，而是冷静下来，细数自己失败的原因。通过自我分析，马亮认识到自己失败最主要的原因就是犯了投资市场上最大的错误：贸然进入自己不熟的领域。首先，自己对期货根本就不了解，只是看到别人在这方面的投资获利颇丰，被利益所诱惑自己才进入期货市场的。另外，虽然在进入期货市场之前，自己也曾恶补了一些关于期货的知识，但实践中期货投资的复杂性远远是这些知识所不能弥补的。

总结经验以后，马亮将自己的投资领域定位在了比较熟悉的股票市场上，股票市场相对于期货来说，风险要小一些，而且自己以前也有过投资股票的经验。另外，在投资股票的时候，他也选择了自己所熟悉的行业。

为了能把握自己的投资方向，他适当做了一些功课，并围绕自己的选股方式，在投资策略上做了适合自己的修正。首先，选择基本面向好的行业，并熟悉行业发展前景和特点；其次，在确定的行业中，选择价格相对偏低的个股，只有拥有一个“好”的价格，股票才有投资价值；最后，集中持股，捏好手中的票，较长时间持有等待上涨。

2009年1月14日，国务院公布了《汽车行业调整振兴规划》，从3月1日到12月31日，国家将安排50亿元，对农民报废三轮汽车、换购轻型载货车及购买1.3升以下排量的微型客车等，给予一次性财政补贴。另外，在国务院年初出台的汽车消费鼓励政策中，小排量乘用车购置税减半征收。

马亮认为，国家对汽车行业的支持力度算得上少见，必然对整个行业的发展带来深刻影响。他认为汽车股必然会在今年的行情中大有作为，而小排量整车企业将率先受益。于是，一汽夏利、长安汽车、江铃汽车首先进入了马亮的股票池。由于长安汽车年初停牌，马亮率先配置了一汽夏利和江铃汽车，两只个股分别投入了10万元，其中在9元附近买入江铃汽车，在5元附近买入一汽夏利，买入时间为1月下旬至2月初。



到5月初，两只个股在3个月的时间内涨幅均超过了50%。

此时，马亮抛售了一汽夏利，而保留了江铃汽车。他想，如果整车企业率先受益于汽车产业振兴规划，那接下来受益的就是汽车零部件企业。出于这一考虑，5月中旬，马亮在7元附近买入了汽车玻璃龙头企业——福耀玻璃。

到8月初，江铃汽车已经上涨到20元，马亮的收益已经超过100%，此时他抛售了江铃汽车，暂时保留了福耀玻璃，而后者此时已经涨至12元，涨幅也近70%。

现在，打开自己的账户，马亮喜不自禁，收益率居然高达大约200%，比最优秀的基金经理王亚伟的收益率还要高出很多。

投资成功的关键其实很简单，那就是时刻剖析自己。投资的过程，只有买进和卖出两个动作，当你对一个产品买进或卖出以后一般就算完成了一次投资。对于这样的一次投资来说，其结果可能是多种多样的，但不管结果如何，投资者都应该反思一下，这一次投资成功和失败的细节，这样就能不断进步。

如果投资大获成功，也就是获利很多，这似乎是应该庆祝而不是进行自我剖析的时候。但事实是，投资者在此时更应该静下心来，理性地面对赚来的银子。由于成功，投资者更多的是看到自己优秀的判断分析能力和果断的操作能力，其实这只是自己在这次投资过程中表现出来的一个方面。俗话说“人无完人”，尽管这一次投资成功了，但是不是可以考虑这样一些问题：自己为什么当时只投入了三成资金而不是更多？市场上涨了10元为什么自己只获利了5元而不是更多？自己为什么没有躲开价格曾经回落30%的调整？

当然，在投资过程中，谁都不可能做到完美，但是投资者应该追求完美。

如果投资失败了，要做的绝不是怨天尤人，而更应该是剖析自己，到底这次投资的失误在哪里？其实每一次投资失败，投资者都很难逃避自己的责任。比如对大盘的判断错了，或者对上市公司的情况判断错了，或者对盘中主力的意图判断错了，等等。每一次失败后，如果都能够进



行彻底的自我剖析,相信犯同样错误的次数就会越来越少。

如果一次投资以保平出局,这似乎是一次可以忽略的投资,但其中同样有很多值得剖析的地方,因为当我们决定进行一次投资时肯定不是以保平作为目标的,因此一定发生了一些意外,使此次投资没能达到投资的预期。这时候,投资者剖析自己的目的就是对这些意外情况进行更深层次地分析,以期在以后的投资中尽量考虑的更周全一些。

只有通过不断地剖析自己,才能减少失误的概率,从而提高投资的成功率,使自己的投资做到越来越理性和完美。

投资箴言:

不管投资结果是好还是坏,投资者都应该时刻剖析自己,寻找造成这一结果的原因,只有不断剖析自己,才能吸取教训,获得更多赢利的机会。

MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE

直面投资困境——即使摸到一副坏牌,也要学会把它打好

打牌的人都有这样的经历,如果摸到一副很差的牌,就会从心底失去赢的信心。其实,投资就好比打牌,不可能每次运气都那么好,把把摸到好牌。但即使是摸到一副坏牌,也要努力把它打好,哪怕只有1%的希望,也要尽100%的努力。只有这样,才能为自己赢得机会。

2009年1月到2009年底,小吴在投资市场上的状况,真可以用冰火两重天来形容。

2009年1月,小吴带着自己10万元的积蓄进入投资市场,在经过一番研究之后,小吴买进了一只股票。他认为自己平时没有多少精力去同时照顾好几只股票,他相信,只要买一只,能够赚钱,也是不错的。据小吴的研究,这只股票一个月以来,走势良好,他认为还有上涨的空间,于是,毫不犹豫地全仓买进。



本以为自己买到了一只不错的股票，但事实上，第二天，这只股票突然来了个急转直下，一路下跌。连续一个月，一直都处于下跌状态。卖出，小吴又不甘心，但这一路的下跌，也让小吴失去了往日的信心，他甚至怀疑自己是不是不该在投资市场上“转悠”。

陷入这种矛盾的情绪中，小吴一直不能自拔。这时候，同事的一句话提醒了他，同事说：“亏损是常有的事，能在亏损中反败为胜才是高手。”听了同事的话，小吴冷静地分析了手上的这只股票。从这家公司的简介，到这家公司的高层管理者，从财务报表，到这家公司在中国市场上的地位，小吴都一一做了分析。他认为，这家公司的股票还有回升的可能，只是时间早晚的问题，只要能够耐住性子等待，回升是迟早的事。了解这一情况后，小吴像吃了一颗定心丸，安稳了许多。

但是，这些功课显然不够，为了以防其他情况，小吴还根据自己的情况设置了止损点，当股票价格跌落三分之一的时候，就不再等待，立即卖出。

同时，他还领会到了投资市场上那句“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”的真谛。在这次经验之后，小吴利用手中闲置的资金，买入了一些基金，办理了定期定存计划，每月固定存入一些钱，不管是涨是跌，坚持长期持有。

另外，他还将剩余的钱，存进了银行，一部分作为应急资金，一部分作为定存。这样，一旦投资市场失利，自己的生活也不至于受到很大的影响。

到2009年底，小吴的投资组合开始显现出优势，首先，那只下跌的股票，逐渐开始反弹，虽然上涨不温不火，离小吴的买入价还有一定的差距，但小吴还是看到了希望。而他的基金定投计划也在有条不紊地进行，虽然这只基金中途也跌过，但由于坚持定投，小吴在跌势中的投资成本也降低了，所以还是有些赢利。

可以说，在这次投资开始时，对小吴来说是一副不折不扣的坏牌：刚买入就开始下跌，也没有设置止损点，对自己失去信心……此时，他完全可以破罐子破摔，割肉离场一走了之。



但他并没有这么做，牌可以坏，但心态不能坏。不难想象，如果小吴马马虎虎地对待自己的这次投资，他最后的结果只能是以亏损失败出场，他更加不会了解自己真正的投资实力。那么，在下一次的投资中，他或许还会犯同样的错误。

谁都不知道下一次的成功将在什么时候到来，要想不错过它，唯一的办法就是时刻保持最佳状态。现在所走的每一步、所做的每一件事，都为明天埋下了伏笔，今天的所作所为，也就决定着明天投资的成与败。

所以，哪怕拿到再坏的牌，也要用平常心对待，不抱怨，不气馁，而是要尽力将它打好，因为每一次出牌，都与结果息息相关。

投资箴言：

投资，并不是每一次运气都那么好，也有运气差的时候，但即使是这样，也要尽力，因为你的每一次投资都是在为下一次做铺垫，铺垫做得越结实，后面成功的机会也就越大。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE



第五章

透视投资组合

——为你的资产结构照个X光

简单地说，我们的资产净值等于资产减去负债。如果负债已经超过资产，就表示我们一定要赶紧缩减负债，以免造成“资不抵债”的破产危机。其重要性就好像士兵上战场，随时都要掌握自己的后勤补给到底有多少，才能策划战线应该怎样延伸，也就是说，只有了解自己的资产架构，才能更加灵活地运用手边可以动用的资源，引导自己的投资方向。



不管有钱没钱，善用资产配置好赚钱

投资，不是有钱人的专利，即使是低收入者也不要低估微薄小钱的聚敛能力。事实上，投资成功的关键并不是有钱没钱，而是你有没有合理配置你的资产。美国《金融分析家杂志》上说：投资收益的 91.5% 由资产配置决定。也就是说，剔除资产配置所产生的收益，具体的资本投入，投资品种的选择，操作的技巧等因素所带来的投资收益比重不足 10%。中国投资市场的有效性虽然不及美国市场，但相关市场研究也表明，70% 的投资收益来自资产配置。

所以说，对于普通投资者而言，要想达到在投资市场获利的目的，重点不是你有钱没钱，而是你有没有配置好你的资产。

令人遗憾的是，绝大多数投资者并没有资产配置的意识，他们花费很多的时间和精力，考虑应该买入什么投资品种，什么价位买入，什么价位卖出等问题。这种决策本身是比较复杂的，对投资者的专业性和时间要求比较高，普通投资者难以做到。这就是投资中对 80/20 法则的“倒用”：花费 80% 的精力，来做只能带来 20% 收益的事情；而可以带来 80% 收益的决策，却只用甚至不到 20% 的精力考虑。

还有些投资者将资产配置等同于分散投资。他们将自己的资产在各大类投资产品中平均分配。他们把这样的分散化投资称之为“资产配置”，以防范风险。

事实上，分散投资并不等于资产配置。分散投资是对不同投资赚钱的概率大小不作区分，寄希望于某些品种的上升来抵消某些品种的下降，通过整体收益获得平均回报率。而资产配置追求的是“提高确定性”，也就是在当时的情况下，分析各类资产赚钱概率的大小，对于赚钱概率大的资产，加大其配置比例；对于赚钱概率小的资产，哪怕后来证明可以带来很高收益，也要降低配置比例甚至不予配置。比如，在 2008 年下半年，经历了风险教育的投资者如果仅仅是分散化投资，依然不能避免亏



损；而如果选择将大部分资产配置于赚钱概率很高的债券相关产品，则收益率依然令人满意。

资产配置是普通投资者赢利与否的关键所在，只有真正理解了资产配置的含义，才能发挥资产配置的重要作用。那么，到底什么是资产配置呢？首先，我们先来看一看资产的分类。

从广义上讲，资产主要分为三大类：

1. 权益类资产。

权益类资产主要是由价格波动带来的资产，以股票为典型代表，包括以此为主要投资标的的各类投资产品（如股票基金等）。

2. 固定收益类资产。

包括各类债券、存款以及以此作为投资标的的投资产品（如债券基金、货币基金等）。

3. 其他个人资产。

包括个人拥有的其他不动产（房子）和动产。

资产配置就是投资者根据自身的风险承受能力与不同的人生阶段，有效地划分资产的比例。主要步骤有三：

1. 依照投资者的风险属性与规划需求，配置资产。

年纪较轻、负担较少、资产较多的人，能够承担较多风险；反之，态度就要比较保守。

2. 决定每一个资产类别的投资比例。

风险承受度高的人，适合操作股票甚至期货、选择权等结构性产品；风险承受度低的人，债券、定存较为适合。不管投资者怎样配置，在资产组合中都要建立攻击与防御的部位：攻击部位的效果是增加收益，防御部位的目的在于确保资金的安全。

3. 定时检视绩效并调整内容。

人生的阶段不同，投资市场环境不同，资产的配置方式也要随之改变。投资者要随时检视和调整自己的资产配置，一旦绩效表现没能达到预期，就必须适当调整，才能达到理想的投资效果。



投资箴言:

投资的关键不是有钱没钱,而是你有没有合理配置自己的资产。
合理配置资产,才能让你在投资市场上“赚到钱”。

— METTIAN XUEDIAN TOUZIXUE —

找出不断吞噬你财富的投资黑洞

不论多么坚固的高楼大厦,墙脚被东挖一块、西移一块,时间一久照样会变成残垣断壁!就好比中国古代的万里长城,在抵抗外敌人侵的时候,其发挥出来的防御力量令人惊奇。但许多年后,长城脚下的居民们为了盖房子,把长城的砖瓦一块一块地拆卸下来,不待自然力量的摧残,万里长城早已不复当年的威风。

现实生活中,当你在拼命赚钱的时候,有没有想过,自己辛辛苦苦赚来的钱,也许正在被无声地侵蚀着。你在拼命赚钱,可总有什么东西在扯你的后退,这种感觉实在是不怎么样。如果你想停止当个过路财神,就从找出不断吞噬你财富的投资黑洞开始吧!

1. 盲目投资。

投资,需要投资者有一定的经济能力,较强的分析判断能力和相当的专业知识。可是,在现实中,我们往往看到这样一些人,对投资市场的规律一无所知,对自己投资的产品也一知半解,他进行投资,只是看到别人在这个市场中赚了钱,于是,心里一热,也跟着进来投资。结果,因为自己的无知,辛苦积攒下来的积蓄都成了学费。

2. 投资观念保守。

社会环境不断变化,经济条件也不断改变,过去的投资模式并不一定适合现在的社会。比如说,以前人们增加财富主要靠储蓄,在那个存款利率尚高的年代,单单依赖定存就可以安度退休生活,可是在现今银行利息压不过通货膨胀的年代,如果还抱着以前的投资观念,时间长了,你会发现,你的财富早已在不知不觉中被通货膨胀侵蚀了。



3. 扩张信用。

信用卡的盛行凸显了“信用有价”的事实，已经有越来越多的人甘愿成为信用卡的忠实粉丝。但过去几年发生在日本、韩国与中国台湾地区的卡债风暴，让我们看清随意扩充信用，滥用预借现金或循环利息所造成的严重社会问题。以韩国和日本为例，通过信用卡借贷的资金成本大约是年息 20% ~ 30% 左右，这对任何一个上班族来说都是一笔承受不起的超级负债。

4. 贪婪。

“贪婪”是人性的弱点之一，幻想一夜致富、坐拥高利的人不在少数，“有心”人士常会利用这项人性的弱点，让你在有意无意之间，付出惨痛代价。例如，怂恿你参加未上市公司的投资计划，让你抵挡不住诱惑，想要“以小博大”，但通常出乎意料的利多消息可能轮不到你头上，血本无归的投资却有可能是你不变的下场。“有梦最美、希望相随”虽然能激发动力，但还是“一步一个脚印”比较实在。

投资箴言：

不论你在干什么，总有一些东西在扯你的后腿，积累财富也一样。你只有找到这些不断吞噬你财富的投资黑洞，才能不当个“过路财神”。

--- ABCTIAN XUEJIAN TOUZIXUE ---

投资组合配置的关键：风险承受能力

经常会有投资者抱怨：股票亏了一大半、基金严重缩水、银行存款利率太低、买理财产品又怕有风险……这些抱怨好像使投资者一下子失去了投资的方向。的确，在市场情况不太好的情况下，要达到投资预期收益是比较困难的。但投资者应该明白：没有只涨不跌的市场，也没有只跌不涨的市场，只要投资者合理配置好投资组合，保持一颗平常心，同样能获得合理的收益。



那么, 怎样才算是合理的投资组合呢? 构建投资组合, 最关键的一步在于投资者对自身风险能力作出合理地评估, 根据自己对风险的承受能力, 对资产作出规划和配置。

一般来说, 下列三个因素, 决定了投资者的风险承受能力:

1. 年龄与投资期限。

年轻的投资者一般能承受较大的风险, 他们遇到短期账面亏损, 还有时间去弥补; 年长的投资者风险承受能力相对来说, 就变得小一些。

2. 总资产及收入情况。

一份安定、高收入的工作, 一份丰富的个人财产, 代表一个安全网, 可以从容应付短时间的投资损失, 也代表可以更进取地投资。

3. 个人情绪。

有一些人对金钱特别紧张, 他们可能无法面对损失, 即使账面上的微小损失也令他无法入睡。有一些人面对损失, 处之泰然, 认为是漫长投资历程中的一段小插曲而已。

根据上述风险因素的不同, 投资者的风险承受能力也可以划分为以下几种:

1. 极低。

这种类型的投资者是极为保守型的。他们对投资非常谨慎, 非常不愿意面对投资亏本, 他们不会主动参与有风险的投资, 纵使投资回报率相对较低, 他们还是希望将投资存放于相对保本的地方。这类投资者在配置资产组合的时候可以以定期、活期搭配的储蓄以及银行固定收益类投资产品, 或者配置一部分的货币市场基金为主, 这样既能实现一定的收益, 又不影响日常一些必要开支。

2. 较低。

这类投资者是保守型的。虽然他们能承受一定的风险, 但不愿承担过大的风险。适合这种类型投资者的投资组合应该是储蓄 + 基金 (或者高收益的银行理财产品及投连险), 其中, 相对保守的, 可以采取 70% 储蓄 + 30% 基金的方式; 略微激进的可以采取 50% 储蓄 + 50% 基金的方式。

3. 中等。

这类投资者是“平稳型”的。这类人有较大的风险承担能力和意愿,



他们最适合的投资组合应该是储蓄 + 基金 + 股票，没有任何股票投资经验的可以采取 50% 储蓄 + 30% 基金 + 20% 股票的投资方式，有股票投资经验的可酌情减少储蓄和基金的数量，多投资些股票。

4. 较高。

这类投资者是“进取型”的。这种类型的投资者明白高风险高回报，低风险低回报的投资定律。他们很可能较为年轻，对未来的收入充分乐观，在处理个人财务上，具有足够的安全网。适合这种类型投资者的投资组合方式可以是，储蓄 + 基金 + 股票 + 期货。经验相对少一些的可以采取 30% 储蓄 + 20% 基金 + 30% 股票 + 20% 期货。如果经验相对较多的投资者，可以适当增加股票和期货投资的比例。

投资箴言：

资产配置的关键是投资者自身的风险承受能力，根据自身风险承受能力设置的投资组合，才能帮你获取更高的回报。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIZUN



投资组合中的“核心与卫星”

在投资市场中，投资者最关心的问题就是如何调整投资策略才能规避投资风险，使收益最大化。对于这个问题，有关专家表示，有效地进行资产组合不仅能分散投资风险，也是获得不错收益的重要保障。有效进行资产组合，就是投资者通常所说的“不要将鸡蛋放在同一个篮子里”的投资策略。

但很多投资者在对“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”的理解上存在一定的偏差。他们认为，不放在同一个篮子里，就是要多多购买投资品种，比如说，股票、基金、储蓄、保险等买了一大堆，但最后却发现，风险并没有减小，收益也没有增加。其实，不放在同一个篮子里，正确的理解应该是在建立投资核心组合的基础上，分散投资。也就是我们平常所说的“核心与卫星”的投资组合策略。

“核心与卫星”投资组合策略是将投资资产分为核心投资和卫星投资两大部分。核心部分是投资的主体，占投资总资产的比例为70%~80%，一般不作调整。核心投资是以长期持有并且能够稳健获利的投资工具为主，比如说股票型基金，因为其波动性较低，且获利稳健，可以作为资产长期配置的工具。

卫星部分是投资的附属部分，反映投资者的个性和爱好，投资者可以跟随市场随机调整和变动。卫星投资一般用于短期操作，利用的工具其特性是波动大、报酬率高。一个形象的比喻“核心与卫星”投资组合如同星体中太阳系，太阳作为恒星是太阳系中的核心，是固定不变的，而地球及其他七大行星是围绕太阳运行的，在运行中变动。

在作投资决策时，首先要考虑好核心投资的构成，然后才考虑卫星部分。但在现实投资中，不少人是本末倒置，投资时首先考虑寻找“黑马”，即投资风险较大，获利较高的投资品种，发现不对就开始频繁换“马”，根本就没有核心投资的概念。有一份研究表明，在投资市场上一些机构投资者的平均回报是市场回报的77%，而个人投资者的平均回报只有市场回报的48%，其主要原因就是频繁换“马”。频繁换“马”一是增加了交易成本，二是交了过多的税。

现代投资组合的理论和实践表明，投资一定要有核心组合，核心组合能够减少投资组合的剧烈波动，增加收益的稳定性，有效地分散风险。如果只是单纯地增加投资品种的数量，那么数量越多，分散风险的效率也就越小，投资组合的安全性并不会因为投资品种数量的增加而增加。

核心组合可以帮助投资者获得长期稳定的回报，但是在投资组合中加入卫星投资的成分却可以提高整体的回报并降低投资风险。不同风险承受力的投资者持有的核心投资和卫星投资的比例会有所不同，比较保守的投资者，核心投资的比例会较高，相对的卫星投资比例就比较低；而积极型的投资者，核心投资比例会比较低，而卫星投资的比例会比较高。

投资者在选择投资工具之前，首先要清楚自己核心与卫星投资比例，才能构建适合自己的投资组合。一般核心部分占投资总资产的比例不要低于50%，大致比例为70%~80%。核心投资是实现投资目标的基础，是



投资中的长期投资成分；卫星部分是可能增加你回报的短期投资，这些投资可使投资多元化，并提供增长的机会。例如手中有 10 万元积蓄可以做投资时，你可以用其中的 7~8 万元投入风险较小投资期较长的核心组合中，这样投资 3~5 年后仍然可以拿回原先的 10 万元；用剩下的 2~3 万元，就可以去做一些较积极的投资，例如股票或股票型基金等风险较高的投资。这样一来，就算 2~3 万元的投资发生了亏损，也不会影响到原有的 10 万元，但如果这 2~3 万元的投资有较高的回报，资产就会以较快的速度增值。

投资箴言：

建立投资组合要遵循“核心与卫星”的投资策略，核心是保证投资者获得稳定收益的前提，卫星是提高投资者收益的补充。合理分配两者的比例，能够使投资实现收益最大化。

——METIAN XUEBIAN TOUZIXUE——

不管切得多薄，香肠片也还是香肠

——千万别将同类投资做组合

投资组合的好处显而易见。投资者如能坚持长期投资，通过投资组合来防范风险，一定可以安然度过市场的短期跌势，也能降低风险或减少波动性。投资组合通俗地说，就是在投资活动中，购买多种不同的证券，以及不同行业和部门中的各种投资产品，以达到分担风险的目的。也就是说进行个人资产分配，即把投资组合分散于不同的资产种类，包括股票、债券、现金（货币市场基金和短期定期存单都被视为现金）、不动产和黄金等。一般来说，每一类资产都有不同的报酬和风险标准，而且他们的走势肯定也是各不相同。有可能这种类型的投资产品价值在上升，另一种投资品种的价值在下降，这样，就能抵消价值下降给投资者带来的损失。

尽管各种投资品种的名称不同，但注意“不管切得多薄，香肠片也

还是香肠”，也就是说，在进行投资组合的时候，如果将同类型的投资品种做组合是无效的，同类产品过多，会使你的组合失衡，不知不觉中放大了市场风险，阻碍投资目标的实现。因为相似的投资品种倾向于同涨同跌。所以，投资时要选择两种不同的类别（如股票和古玩），只有这样才能避免同涨同跌。

另外，投资者还应该注意，在同一类投资产品中也应该进行投资组合。比方说，购买股票时，最好同时购买高市值股、中市值股、低市值股。如果投资者喜欢基金更甚于股票，那么就可以将投资组合定位于大盘成长型、大盘平衡型、小盘成长型、指数型基金等。事实上，如果想要真正收到投资组合的效果，投资组合应该同时持有股票和基金，以及固定收益证券。

但是在使用投资组合时，投资也要注意，虽然投资组合能够降低风险，但也要根据自己的情况而定。

张先生是某外企的白领，工作三年，手中已经有了一些积蓄，因为考虑结婚买房，所以，他想通过投资来为自己积攒点财富。

因为考虑到对投资市场的不熟悉，而且他也经常听别人说，在投资的时候，要注意分散风险，别把鸡蛋放在同一个篮子里。于是，张先生就用 10 万元中的 5 万元来炒股，2 万元换成美金做外汇宝，1.5 万元用来收藏古币，1 万元买了开放式基金，5000 元买了份分红险。

组建投资组合后，张先生本以为这样就能高枕无忧了，但令张先生没想到的是，自己的投资效益却非常不理想，股市亏了、美金下跌、古币也没有什么动静，只有开放式基金挣了钱，可惜又买少了。这一年下来，获得收益还不如直接存银行多。

张先生心里很纳闷，投资组合不是能够分散风险吗？为什么自己的收益还不如直接将钱存进银行呢？

投资组合本身确实可以降低并分散风险，但其缺陷也是显而易见的，如果在一个投资组合中，投资品种过多，就很容易分散投资者的精力，使投资分析不到位，结果极有可能在哪儿都赚不到钱，甚至还会出现资



产缩水的危险。

所以说，对于投资者而言，通过投资组合来规避风险是必要的，但也要很据自己的实际情况来确定组合中的投资品种，品种不宜过多，只有把优势兵力相对集中，才能使有限的资金投入实现最大收益。要记住，过犹不及在投资市场中同样适用。

投资箴言：

投资组合可以分散投资风险，提高收益，就某项投资组合而言，与组合中其他资产的关联性越低，该组合所能带来的收益也就越大。

— MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE —



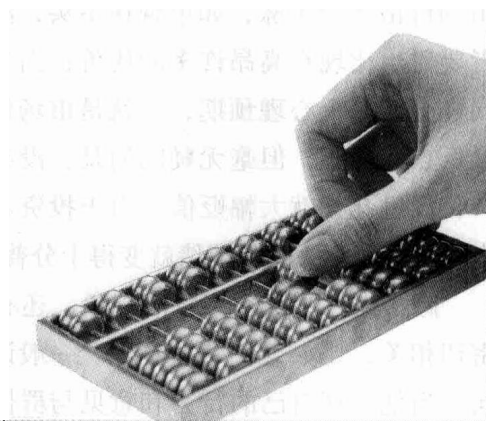
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第六章

投资中的心理学博弈

——像投资学大师一样思考，像心理学大师一样行动

在投资领域，心理学是人们关注最少的层面，但它却是至关重要的，因为每一个投资行为都受到心理因素的影响，或者说，投资市场的波动是由投资者的心理来决定的。因此，成功的决策要求投资者深谙心理学的真谛。



投资学背后的心理学

2010年5月17日到5月23日,重庆市有6个项目推出新房源,共计1637套,约11.32万 m^2 。从成交价格来看,市场成交均价为4705.97元/ m^2 ,比前一周减少了499.26元/ m^2 ,降幅为9.59%,降幅明显。

以南方玫瑰城为例,2010年4月17日,A1组团开了三幢高层,均价为5400元;5月22日开出A2组团的4、6、9三栋高层,共523套,均价在5300元/平方米左右。新开盘的房源与前次相比,每平方米有80~100元的让价空间。同时,开发商还拿出了50套特价房,在原来的基础上再打九七折。

房价差别不大,但购房者的反映却有明显变化。4月17日,南方玫瑰城500多套房源开盘首日,就卖出400余套,首日消化率接近8成,而5月22日新开盘的房源,首日卖出不到150套,消化率不到三成。

购房者观望心理依然浓厚,尤其是买涨不买跌的心理,左右了大多数人的投资行为。

买涨不买跌是投资市场上一种非常典型的现象。从投资者的心理角度分析来看:在房价看涨的时候,投资者心理都会有一个预期,那就是市场价格还会再涨,如果现在不买,涨价以后很有可能就买不起了,或者要付出比现在高昂许多的代价;而当市场价格看跌的时候,投资者也同样会有一个心理预期,那就是市场价格还会再跌,虽然谁也无法判断最低点在哪里,但毫无疑问的是,没有一个投资者愿意自己刚购买的房产,没过几天就大幅贬值。由于投资者这种普遍存在的心理,于是投资市场上买涨不买跌的情绪就变得十分普遍。

除了这种买涨不买跌的现象,还有很多现象都与投资者的心理活动密切相关,比如说,从众心理。一般说来,人通常都具有跟从群体的倾向,当他发现自己的行为和意见与群体不一致,或与群体中大多数人有



分歧时，会感受到一种压力，这种压力促使他趋向于群体一致的现象，这就是从众心理。从众心理导致投资者在对市场没有一个基本了解的前提下，看到别人买，自己也买，投资者的心理预期是，反正不只是自己买了，其他的人也买了，到最后，赔的也不只是我一个。在从众心理的作用下，投资者在市场看涨时热情高涨，看跌时则人心惶惶，使市场投机氛围加重。从众心理对投资者的影响很大，它让投资者放弃了独立思考，必然导致无意识的投资行为者，这其中蕴藏着极大的风险。

当然，投资学与心理学联系极为紧密，并不仅仅是上述两种心理如此简单。可以说，每一种投资行为背后，都受到人们心理意识的调节控制，诸如，投资决策动机、投资收益与预期、投资风险规避等问题，其实质就是人们的心理活动在投资中的具体表现。

很多时候，投资市场并不能只靠理性去推测，人心狂热的时候，什么理智都会被抛到脑后。所以说，在投资市场中，投资者除了具备足够的投资知识、风险意识以外，良好的心理分析能力，也是投资者成功的必备素质。

投资箴言：

任何投资行为都受到投资者心理因素的影响，可以说，在投资市场上掌握一定的心理分析能力，是投资者必备的素质。

MEITIAN XUEJIAN FOUZOU

投资与囚徒困境的心理博弈战

甲、乙二人合伙作案，结果被警察抓了起来，分别被隔离审讯。在不能互通信息的情形下，也就是彼此不知道对方是坦白还是缄默的前提下，每个嫌疑犯都可以作出自己的选择：或者供出他的同伙，即与警察合作；或者保持沉默，与他的同伙合作。这样就会出现以下几种情况：

如果两人都不坦白，警察会因证据不足而将两人各判刑一年；

如果其中一人招供而另一人不招，坦白者作为证人将不会被起诉，



另一人将会被重判二十年；

如果两人都招供，则会因罪名成立各判五年。

这两个嫌疑犯该怎么办，是选择互相合作还是互相背叛？他们有两种选择，第一种是，相互合作，保持沉默。这样，他们能够得到的结果是，被判刑一年。

当然，他们也会有第二种选择。经济学假设人都是理性的，他们追求的是自己最大利益所在，于是问题开始了，两个人都十分精明，而且都只关心减少自己的刑期，并不在乎对方被判多少年。每个人都会这样推理：假如我招了，我立马可以获得自由，显然招比不招好，而不招却要坐牢一年；

假如我不招，对方招了，那么我就要做二十年的牢，而我招了，就只做五年；

显然还是招更好一些。可见无论对方招与不招，我的最佳选择都是招供。最终，两个人都会基于同样的想法作出招供的选择，这对他们个人来说都是最佳的，即最符合他们个体理性的选择。但就整体而言他们得到的结果却是最差的，因为这样的选择表示他们获得的刑期都是五年。

为什么会发生这样的事？因为对于他们之中的任何一个人而言，他在这场博弈中所寻求的是最稳定策略。也就是说，无论对方怎样行动，我的策略是保证我不是“被害者”。对方背叛，我也背叛，求的是“不吃亏”，而对方的不坦白与抗拒，也会给我提供可乘之机——即背叛能得到更多。总而言之，我的背叛总是好的。所以，两人都选择了对自己而言最优的选择，但没想到却得到了最差的结果。这就是博弈论中最著名的“囚徒困境”。

从本质上讲，投资市场也是一个博弈的场所。投资者要获得赢利就必须低买高卖，当某种投资产品的价格达到高位后，对每个投资者而言，不论其他投资者选择什么策略，自己的最佳策略就是卖出，于是，为了自身的利益，每个投资者都争先恐后地卖出，但最终的结果却是“共输”，因为在这种情况下，通常是没有人能及时在高位时卖出的。按照“囚徒困境”原则，如果投资者能够通过共谋决定都不卖出，其结果显然



更优，这正是一个“共赢”的结果。但这一策略因不符合个人理性而难以实施，这意味着，真正出现的结果几乎只能是“共输”，而难以出现“共赢”。

事实上，如果投资者足够理性，他们事先就能预见到这种“共输”的结果，这样的话，他们甚至从一开始就不会买入这种价格的投资产品并推高产品价格，这就是说，在投资市场上“合谋”根本难以出现。

那么，投资者怎样才能走出投资中“囚徒困境”呢？答案就是巴菲特最为推崇的价值投资法。

价值投资要求投资对象的内在价值高于其市场价格，即投资于那些价值被市场低估的产品。在短期内，投资产品的价格受到多方面因素的影响，价格未必等于内在价值，但是，从中长期来看，价格必然向其内在价值复归，这就是说，内在价值作为市场价格的基础形成了对一定价格水平的支撑。因此，投资于价值型产品承担的风险比较低，而预期收益率则比较高。

如果投资者采用价值投资方式，以投资对象的内在价值作为投资的基础，在很大程度上就可以改变投资的博弈性质，进而走出囚徒困境。

从前面的分析可知，投资市场上囚徒困境产生的根本原因就在于，价格的形成不是以内在价值为基础，而是由供求关系所决定，从而导致投资者的买卖行为完全退化为一种博弈。当价格丧失内在价值支撑的时候，市场参与者必然蜂拥杀出，其结局只能是“共输”。如果投资者以内在价值作为投资的依据，他所投资的对象价格有内在价值作为支撑，此时就可以忽略其他投资者的决策与行为。也就是说，当投资者按照内在价值来选择投资对象的时候，投资真正成了一种投资，而不再是市场上投资者之间的博弈。

投资箴言：

投资市场就是一个博弈场所，在这场博弈中，如果投资者能坚持价值投资，就不用考虑其他投资者的决策和行为，也就自然而然地走出了囚徒困境。



智猪博弈——在投资中不妨搭个便车

“智猪博弈”理论说的是，猪圈里有两头猪，一头大猪，一头小猪。猪圈的另一头有个踏板，每踩一下踏板，猪圈的投食口就会落下少量的食物。如果有一只猪去踩踏板，另一只猪就有机会抢先吃到落下的食物。

当小猪踩动踏板时，大猪会在小猪跑到食槽之前吃光所有的食物；若是大猪踩动了踏板，则还有机会在小猪吃完落下的食物之前跑到食槽，争吃一点残羹。现在问：“两只猪各会采取什么策略？”答案是：小猪将舒舒服服地等在食槽边，而大猪为了不饿肚子将会不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。

在“智猪博弈”的情景中，小猪踩踏板将一无所获，不踩踏板反而能吃上食物。对小猪而言，无论大猪是否踩动踏板，不踩踏板总是最好的选择。反观大猪，已明知小猪是不会去踩动踏板的，自己亲自去踩踏板总比不踩强吧，所以只好亲力亲为了。

在投资市场中，这样的博弈是有参考价值的。例如，对股票的操作是需要成本的，事先、事中和事后的信息处理，都需要金钱与时间成本的投入，如行业分析、企业调研、财务分析等。一旦已经付出，一些大投资者是不太甘心就此放弃的。而中小投资者，因为不太可能事先支付这些高额成本，更没有资金控盘操作，因此只能采取小猪的等待策略。等到一些大投资家动手为自己“觅食”而主动出击时，中小投资者就可以坐享其成了。

但遗憾的是，很多作为“小猪”的中小投资者并不知道要采取等待策略，更不知道让“大猪”们去表现。要知道，在“大猪”们拉动市场价格后，从中获取利润，才是“小猪”们的最佳选择。

作为“小猪”，还要学会特立独行。行动前，不用也不需要从其他“小猪”那里得到肯定；行动时，认同且跟随你的“小猪”越多，你出错的可能也就越大。简单地说，就是不要从众，而是要时刻紧跟“大猪”。



当然，在投资市场中，那些所谓的“大猪”可比模型中的大猪聪明多了，并且不守游戏规则，他们不会甘心为小猪们踩踏板。这时候，他们往往会选择破坏这个博弈的规矩，甚至重新建立新规则。

比如他们可以把踏板放在食槽旁边，或者可以遥控，这样小猪们就失去了搭便车的机会。例如，一些金融机构和上市公司串通，散布虚假的利空消息，这就类似于踩踏板前骗小猪离开食槽，好让自己饱餐一顿。

这种情况就是考验“小猪”们对投资相关内容的了解程度了。除了对市场的宏观把握，小猪们还要有综合分析能力，比如说，对企业财务的分析、营业状况的分析、对企业前景的分析，这些分析能够帮小猪们很快区分出消息的真伪，比如说，某家企业和大猪联手发布了利空消息，但实际上，这家公司的营运状况良好，财务方面也没有出现大问题。如果小猪具备这种分析能力，你就可以得出，这完全是大猪的一种策略，那么，你就可以安心地跟在大猪后面，等待大猪为你服务了。

总之，智猪博弈向投资者传达了这样一种思想：在投资市场中，小猪们并不是总没有优势的，关键是小猪们能否耐得住等待，发现这种机会的存在，并冲进去，这样，你就能成为一只聪明的“小猪”。

投资箴言：

在投资过程中，适当搭个便车会比自己费力要好很多，关键是你耐得住等待，发现那个能让你搭便车的机会。

— METLIAN XUODIAN TOUZIXUE —

在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪

在水深火热的全球金融变局中，大多数投资者忧心忡忡，因为他们不知道明天资产会损失多少，一夜之间也许损失 10%，也许 50%，也许一无所有。但正当别人都在恐惧中度日如年的时候，股神巴菲特却在一如既往地续写神话。



2003年4月,正值中国股市低迷时期,巴菲特以每股约1.65港元左右的价格大举买入中石油H股23.4亿股。华尔街、伦敦、中国香港的分析师纷纷发表看法,所罗门美邦等投行当时正建议沽出中石油,他们认为更好的选择是中石化。香港知名专栏作者曹仁超则直截了当地亮出了自己的观点:巴菲特投资中石油是“犯傻了”。

四年之后,股神接连7次以13.47港元的均价抛空所持有的中石油股票,净赚了277亿港元。四年来,巴菲特在中石油的账面赢利就超过7倍,这还不包括每年的分红派息。人们还没来得及为股神欢呼,受到国际油价屡创新高、油气储备新发现以及回归A股等因素的推动,中石油的股价一路飙升,最高涨至20.25港元。自巴菲特第一次抛出开始,同期恒生指数最高上涨了近万点,如果巴菲特所持的中石油股份未售出,其市值将比出售套现获得的315亿港元多出约160亿港元。于是,人们开始怀疑股神真的老了吗?

当中石油A股以48.62元开盘时,市场一片哗然,看来股神真的错了。于是,质疑与猜测之声铺天盖地,甚至一些媒体开始宣称巴菲特并不了解中国,他根本没有看到中石油被低估的价值,也没有预测到中石油未来的业绩的走势,从而犯了“低级的错误”。

但当中石油A股跌至17元多,H股9港元多时,人们才不得不承认股神的远见。

巴菲特曾经说过:“投资界偶尔会爆发恐惧和贪婪这两种传染性极强的灾难。这些流行病的发生时间难以预料,而且由于它们引起的市场错乱,无论是持续时间还是传染程度都难以预测。因此,我们永远预料不到灾难的降临或离去。所以,我的投资目标很简单:在别人贪婪的时候恐惧,在别人恐惧的时候贪婪。”如今,这种贪婪和恐惧的说法在投资者中广为流传,甚至被有些投资者奉为投资“圣典”。

贪婪和恐惧的观点告诉我们,在投资市场中,大多数人一致的看法往往是错误的,因为当一种观点被多数市场参与者接受后,它常会走向极端,以多数人进行操作,发生错误的可能性因此增加。所以,当市场上群体的观点、认识、方法、思维趋向一致的时候,应采取反向操作。



因为当所有人想的一样时，可能每个人都错了。这也是贪婪和恐惧这种观点向投资者传达出来的一种思维——逆向思维。

1. 物极必反。

天地万物循环的道理发展到了极限，就会朝相反的方向转化，这是万事万物的总规律。当99%的人看多时，市场就可能见顶，而当绝大多数人看空时，市场就会发生改变。

2. 少数变多数。

在熊市中，当市场价格跌到谷底区域的时候，多数人已经退场，主力资金也已经撤离，多数人认为市场还将继续下跌，但结果往往是，市场在这种情况下慢慢变好。

3. 多数变少数。

在牛市中，当市场价格攀爬到顶峰的时候，可以说，有99%以上的人看多，他们都认为价格还会上涨，但事实上，当他们都买了自己想要买的投资产品时，他们才发现，自己要将这些东西卖给谁呢？

1929年美国股市大崩盘，当时无数投资者一夜破产，包括巴菲特的老师格雷厄姆也惨遭滑铁卢，但有一位叫巴鲁克的人却占尽先机，在崩盘前的一刻全部抛售离场。据说促使他这么做的原因是，崩盘前的一天他在路边让人擦鞋，那位擦鞋小孩对着他吹嘘自己投资股票买卖赚了不少钱，还愿意向巴鲁克无偿分享自己的投资经验。等鞋子擦完，巴鲁克回到办公室就把股票全线抛出，躲过一劫。巴鲁克当时考虑的是，连擦鞋小孩的钱都进入股市了，这时难道还能找到新的股民和新的进场资金吗？

在投资市场中，当少数人看多的时候，市场还不会发生质变，当发展到多数人都看多的时候，市场就发生质变了。反之亦然，当市场走势不断变坏，悲观气氛弥漫于整个市场，而对于部分具备逆向思维的人来说，却正是投资的最佳时机。这就要求投资者要学会把握时机，当人们蜂拥而至时，你要小心提防；当人们害怕时，你要设法对它感兴趣。

无论是所谓的投资还是投机，获取高额的最终利润才是人们投资的真正动因。因此，投资者要想在贪婪与恐惧的博弈中胜出，就意味着你



要找到“恐惧”和“贪婪”的节奏。把握这种节奏很难，因为人都有极强的从众心理，很难摆脱外在环境的影响。在市场的上升阶段，指数几乎每天都在上扬，你不会允许自己卖掉你所拥有的投资产品，你担心自己会落后于他人。同样，在市场的下跌阶段，几乎没人有胆量再买入股票，因为担心自己一旦入市即被套牢。这其实就是巴菲特所说的缺乏“制度性强制力”。

要做到“在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧”，投资者首先就要抛开贪婪，抛开恐惧，面对企业，挖掘价值。只有把握了企业真正的内在价值，才能找到贪婪和恐惧的真正节奏，你才能在投资中胜出。

投资箴言：

贪婪和恐惧的博弈主要体现出的是一种逆向思维，在投资过程中，学会逆向思维，找到贪婪和恐惧的节奏，你才能在投资中胜出。

— MEDITATION XUEZHAN TOUZIXUE —

投资中的博傻理论——别做最大的笨蛋

有一天，一个人去文物市场，有商人向他推销一个钱币，金黄色的，商人说这是金币，要卖 100 元。这个人一眼就看出来这是黄铜，最多只值 1 元。于是这个人对商人说：1 元的东西，100 元我肯定不会买，但是我愿意以 5 元买下来。商人看他是识货的，不敢再捉弄人，最后以 5 元成交。

这个人的朋友知道了，对他说：“你真傻，明知道是 1 块钱的东西，你花 5 块钱买下来，这不是傻瓜吗？”这个人说：“是的，我很傻，但是，我知道有人比我更傻，我花 5 块钱买来的东西很快就有更傻的人以 10 块钱买走。”

几天后，就有一个人听了别人的小道消息，认为此人手里持有的是黄金，以 50 元的价格买走了。这个傻瓜认为这块市场价值为 100 元的黄金自己花 50 元就买了，还算便宜呢！



初次买这块钱币的人的理论是：自己买贵了无所谓，只要找到一个比自己更傻的人，那么自己就不会吃亏。这便是著名经济学家凯恩斯提出的“笨蛋理论”，也有人将其称为“博傻理论”。

什么是“博傻理论”呢？凯恩斯曾举过这样一个例子：

从 100 张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖，但确定哪一张是最漂亮的脸需要大家投票来决定。

试想，如果是你，你会怎样选呢？此时，因为有大家的参与，所以正确的策略并不是选你认为最漂亮的那张脸，而是猜大多数人会选择谁，哪怕那个人丑得不堪入目。这时候，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上而并非是你的真实想法。

凯恩斯说，一些专业的投资就可以比作是这种比赛。这些比赛由读者从 100 张照片中选出 6 张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体得出的平均答案，谁就能获奖。因此，为了获胜，每个参加者所挑选的就不一定是他自己认为的最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，而同时，其他的参与者也以同样的方式思考这个问题。这时候，我们要选的就不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的脸，甚至也不是一般人的判断，而是运用我们的智慧预测一般人的意见，认为一般人的意见是什么……这与谁是最漂亮的女人无关，你关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮……

现实生活中，人们都会跟随别人的选择，猜测别人的选择，进而根据这些信息来作出自己的判断，而不是根据自己的理性推断。这就是博傻理论产生的根源。敢于博傻的人，都是在利用人们的“从众心理”，找到更大的笨蛋，那么你就是最终的胜利者。

在投资市场上，人们也遵循这个策略。我们常常看到，有些投资产品的价格明明已经高于它本身的价值，但还是有人愿意买。人们之所以完全不管这个东西的真实价值，而愿意花高价购买，是因为他们预期将会有有一个更大的笨蛋会花更高的价格，从他们那儿把它买走。比如说，你不知道某个股票的真实价值，或者你知道这只股票的真正价值不值 20 元，但你还是愿意花 20 元去买一股。为什么呢？因为你预期当你抛出这支股票的时候，就会有人花更高的价格来买它。



所以，我们可以这样说，投资成功的关键就是你能否准确地判断出究竟有没有比自己更大的笨蛋出现。只要你能断定出自己不是最大的笨蛋，那么，你要考虑的就仅仅是赚多赚少的问题了。但如果在这次投资中，你所预期的那个笨蛋没有出现，那么，很显然，你就是最大的笨蛋。

博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒就会有利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒的人才是最倒霉的那一个。

“博傻理论”所揭示的是投资行为背后的动机，其动机就是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么就一定是赢家。可以这样说，任何一个投资者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。

投资箴言：

只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家，只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋了！

MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE

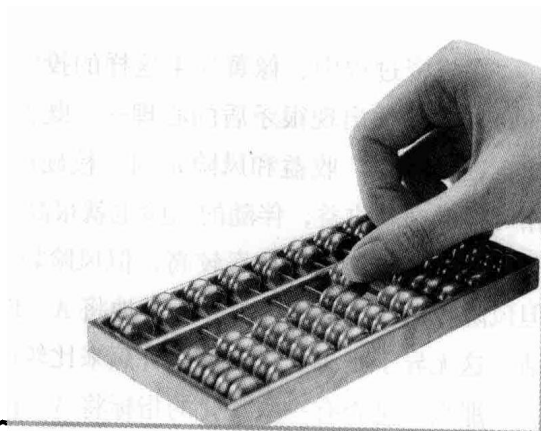


第七章

别让你的投资钻进牛角尖

——打破投资误区，树立正确的投资理财观

投资误区是拉低投资收益的罪魁祸首。相对来说，知识上的误区，通过学习就能够解决，而观念上的误区，尽管认知起来比较容易，但克服起来却比较困难，需要投资者时时自我警醒。



投资不能只看重收益率

在投资过程中，收益率是很多投资者选择投资产品的唯一“标杆”。比如说，现在有两款投资产品 A 和 B，A 产品的预期最高收益率可达 20%，B 产品的预期收益率在 5% 左右，该如何选择？很多投资者毫不犹豫地便作出了选择——A 产品。原因很简单，投资就是为了赚钱，收益越高当然就越好了。

事实上，这个看似简单的问题，却让很多投资者轻易地踏进了投资的误区。

2009 年 12 月，临近退休的黄先生找到一位投资规划师，为自己设计一套投资方案。在沟通的过程中，投资规划师发现，黄先生的风险意识很强，是典型的风险规避型的投资者。根据黄先生的风险偏好和承受能力，另外也考虑到黄先生的年龄已接近退休，投资规划师结合他的一些投资目标，为他推荐了几款低风险的投资产品，主要是一些偏债券类的产品，收益率不高，但是比较稳健。然而，这个投资规划却让黄先生很不满意，他认为自己找专家的目的就是为了能够获得更高的收益率，而投资规划师为自己推荐的投资产品收益率还不足 5%，这实在让自己无法接受。

在投资过程中，像黄先生这样的投资者很多，他们在选择投资产品的时候，往往出现很矛盾的心理——既害怕风险，又向往高收益。孰不知，在投资中，收益和风险是同一枚硬币的正反面，低收益，风险也就相对很低，高收益，伴随的风险也就很高，它们相依相存，无法割裂。

A 产品的预期收益率较高，但风险较大；B 产品的预期收益率较低，但风险相对较小。因此如果简单地将 A、B 两款产品的收益率进行比较的话，这无异于是犯了将苹果与香蕉来比较的错误。

那么，是否有一些量化的指标将 A、B 两款产品进行比较，全面衡量



不同投资产品的风险与收益，以防止投资者“只注重收益率”的片面选择呢？不妨引入投资学中的一个指标——“夏普比率”。

夏普比率又被称为夏普指数，最早由诺贝尔奖获得者威廉·夏普提出。简单地说，夏普比率的意义在于它可以衡量出在承担同等风险的情况下，投资所获得的收益情况。比如，在2010年2月初的中国基金排行榜上，在股票型基金这一大类中，夏普比率居前的基金有博时主题行业股票型基金，最近三年的夏普比率为0.81；国富弹性市值股票型基金，夏普比率为0.8；兴业全球视野股票型基金的这一指标也达到0.8。夏普比率越高，说明这几只基金在承担同等风险的前提下，带来的净值增长越大。

对于投资者来说，以这一指标来衡量投资产品的业绩管理能力，无疑要比单一的业绩增长率更为全面。因此，我们在选择投资产品时，与其只着眼于这只基金设立以来所带来的回报率，倒不如查阅一下它的夏普比率。

此外，投资者还要注意，并不是所有的投资产品，都会给出详细的夏普比率，对于那些很难获得现成夏普比率的产品来说，投资者真正应该考量的就是收益率的实现途径。

拿基金来说，基金可以分为股票型基金、债券型基金和货币型基金三大类。不同类型的基金能为投资者带来的收益也不相同。债券型基金相对于股票型基金和货币型基金来说，收益率低，但风险相对来说也低。了解了收益率的实现途径之后，投资者可以根据自己的选择来确定投资品种。

总之，投资者在选择投资产品的时候，不要只注重收益率是多少，要明白，收益率永远与风险相伴，且成正比。在选择的时候，要根据自己的抗风险能力确定收益率，而非根据收益率确定风险。

投资箴言：

投资不能只看重收益率，因为收益率是与风险相伴的，且成正比。在选择投资产品的时候，应当首先衡量自己的风险承受能力，再来确定收益率。

MEITIAN XUEZHIAN TOUZIXUE



不投资自己不熟悉的领域

希克斯·缪斯和他旗下位于得克萨斯州的希克斯·缪斯投资公司在华尔街上可以说是尽人皆知。希克斯个人因其敏锐的直觉和精湛的投资技术更是让所有人都记住了这位华尔街的骄子。

在华尔街，希克斯的投资一直都以判断准确而著称，他旗下的希克斯·缪斯公司经常以很低的价格买进一些发展形势比较好的公司，然后通过各种金融手段将这些公司交易出去，从中获取更大的利润。

在 1999 年到 2000 年两年间，希克斯将目光投向了当时风头正强劲的电信业新兴公司，他先后向四家新兴的电信公司投资了 10 多亿美元。

希克斯认为，这四家公司的运营模式彼此并不相同，这次投资可以说是一次多元化投资的典型。此时，希克斯盲目的自信让他放松了警惕，他忘了一件事，那就是他对电信行业并不熟悉。

果然，之后的事实证明，希克斯的此次投资将自己陷入了巨大的危险中。这些公司的股价持续走低，但此时，信心满满的希克斯认为，这只是一时的现象，用不了多久，情况就会好起来。

但最终，那几家公司纷纷倒闭，希克斯没能把握住最后的机会，他投资的 10 亿美元化为乌有。

这次的失利对希克斯来说，是一次巨大的打击。但也正是通过这次投资，希克斯才认识到，投资一定要做自己熟悉的行业，对那些不熟悉的行业，贸然进入是非常危险的。有了这些总结，希克斯吸取了教训，在下一次的投资中，他将重点转向了那些自己熟悉的领域——农产品领域。

经过考察，希克斯将投资放在了做农产品加工的希斯顿集团上，很快希克斯和希斯顿公司就以 24 亿美元的价格达成了收购协议。到 2004 年，希克斯·缪斯成功地将希斯顿公司公开上市，并且改名为“优买食品”。而且他还聪明地将这家公司原有的肉鸡加工业务关闭了，因为那个



时候美国人开始认为人工饲养的肉鸡对身体是有害的。事实证明，希克斯对于市场的把握是在行的，他的这个决定让他从中获取了巨大的收益。

希克斯说：“我在电信行业的投资是我做过的最愚蠢的一件事情，这并不是因为电信行业无利可图，而是因为我对电信行业的了解不够。一个外行冒冒失失地闯进一个行业中，并且想和那些行业内部的人竞争，实在不是一件聪明的事情。”

希克斯的经历对普通投资者来讲，很有借鉴意义。在投资市场，很多投资者在投资前不去了解所投资产品的特点，在功课未做足的情况下就盲目进行投资，最终导致投资失败。

俗话说，做生不如做熟，意即做投资，不论投资值大小，一定要投在自己熟悉的领域上，这样比较容易走得顺些；对不太了解的品种，盲目地随大流去进行投资，这样的投资对大部分投资者来讲都会是遭难的前兆。

投资要做好功课，可以通过一定的渠道去了解这种投资产品，如果遇到一些新式的投资方式，自己没有专业经验的，最好的办法就是慢一拍，宁可让自己的投资热情降降火，也要把投资的门道、脉络摸清了。

投资者虽然不是实业家，但在投资的时候也一定要以做事业的心态去考察自己的投资对象。只有这样，才是一个真正合格的投资者，否则只能算是一个投机者。

投机纵然可以一夜暴富，但是更多的时候却是得不偿失。投资者一定不要抱着投机的心理去自己不熟悉的领域投资，踏踏实实把自己的钱放在自己熟悉的领域内才是正道。

投资箴言：

不熟不做是对自己的资产负责，只有当你对投资对象了解得透彻详尽，你才会对其未来的表现真正有把握和放心。

MEIJIAN XUEDIAN TOUZIXUE



投资不能不设止损位

波动和不可预测性是投资市场的根本规律。因为市场的波动,当风险来临的时候,投资者都希望采取有效的措施来控制风险的扩大——止损便应运而生了。

香港投资大师曹仁超曾说过:“投资本身没有风险,失控的投资才有风险。学会止损,千万别和亏损谈恋爱。”

曹仁超认为,止损是随着市场交易的过程自然而然产生的,是投资者自我保护的一种本能反应,其必要性和重要性不言而喻。在投资市场中,虽说有很多种投资方式都能让投资者获利,可供投资者选择的交易方式和方法千差万别,但是止损永远是投资大师获得成功的不二法门。反之,如果不注重止损或止损措施不及时有效,随之而来的损失就会非常惨重甚至血本无归。

是的,止损对于投资者来说太重要了,甚至有人说:“不设止损,不入市场。”

止损是指当某一投资出现的亏损达到预定数额时,及时斩仓出局,以避免形成更大的亏损。其目的在于把投资的损失限定在最小的范围内。

有人说,止损最大的意义在于:“留得青山在,不怕没柴烧。”是的,投资永远是一个机遇与风险并存的市场,在投资市场中没有常胜将军,即便是索罗斯、巴菲特之类的顶尖投资高手,也有失手之时,更何况是普通投资者。面对变幻莫测的市场行情,采取正确的策略保存实力,才能有翻本的一天。

俗话说,凡事知易行难。在投资中适当地止损,也有点这样的意味。但无论做起来有多么艰难,为了投资中不大伤元气,投资者必须以严格的止损纪律来操作。如何止损,投资者可以参考以下几点:

1. 时间止损。

时间止损是指当买入股票后,在投资者确定的一段时间内股价始终



未达到预定目标，等到时间期限结束时，不论是否盈亏，投资者都坚决卖出手中持股的方法。譬如，短线投资者若对某股的交易周期预计为5天，买入后在买价一线徘徊超过5天，那么其后第二天应坚决出仓。从空间止损来看价格或许还没有抵达止损位置，但是持股时间已跨越了时间的界限，为了不扩大时间的损失，此时不妨先出局。

时间止损是根据交易周期而设计的止损技术，一般使用该方法的投资者大多是运用长时间的科学数学模型测算，拥有高成功率交易系统，并能严格要求自己执行纪律。时间周期的天数也是严格按照交易系统的要求设置的，通常采用20到30天。

2. 技术止损。

技术止损是较为复杂的止损方法，是将止损设置与技术分析相结合，剔除市场的随机波动之后，在关键的技术位设定止损单，从而避免亏损的进一步扩大。技术止损要求投资者有较强的技术分析能力和自制力，对投资者的要求更高一些，很难找到一个固定的模式。一般而言，运用技术止损，无非就是以小亏赌大盈。例如，在上升通道的下轨买入后，等待上升趋势的结束再平仓，并将止损位设在相对可靠的平均移动线附近，这样可以低进高出，获取差价。

3. 空间止损。

这是最常见也是最传统的止损方法，就是以资金量百分比设止损，即量力而行。其操作要点是，设立进场部位的资金最大亏损额度，一般为所占用资金的5%~20%，也可以是所占用资金的绝对数额，如每手100元。一旦达到亏损额度，无论是何价位都应立即止损离场。

4. 心理止损。

这类止损方式是初入市场的投资者经常采用的。在短线操作中使用这种止损方式对提高收益率还是有帮助的。具体使用方法是：当你的头寸部位出现亏损时，只要你还能承受得住，你就可以守住你的部位，否则立刻止损出场，即使你是刚刚建立的头寸。

在这里，投资者要注意，不管是哪种止损计划，都需要考虑亏损承受力和技术因素。止损的目的是避害，而投资的最终目的是趋利，只有将高质量的大势研判、选时、选产品等综合起来，才能实现赢利的目的，



而不必为了止损而止损。

投资箴言：

止损是股市投资中最关键的理念之一。有时候及时止损远比赢利重要，因为任何时候保本都是第一位的，赢利是第二位的，只有守住一定的资金才能东山再起。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE——

过度谨慎不可取

“谨慎”不论是对身处风起云涌的投资市场的投资者，还是对每天过着清闲安逸生活的人来说，听上去都是一个褒义词。但是，凡事都有一个度，过分的谨慎就不是一件多好的事了。我们甚至可以说，过度谨慎就会陷入保守，导致做事的时候犹豫不决、畏畏缩缩，该出手的时候不敢出手。尤其是对于那些处在变幻莫测的投资市场的投资者来说，过度的谨慎往往会让投资机会白白溜走，自己却只能追悔莫及。

家住杭州的刘先生和妻子的月收入总共能达到 15000 元。2009 年 5 月，刘先生想换一个大点的房子，就把现在居住的小房子以 90 万元的价格卖出了。这时候，刘先生的家庭总资产达到 110 万。

此后，他们搬到了一个环境比较好的小区，租了一套两室一厅的房子。此时，这套房子的价格是 1.5 万元/平方米。这样算下来的话，如果买下这套房子，总共需要 130 万元。刘先生的妻子建议将这房子买下来，但刘先生却觉得，家庭总负债不应该超过 50 万元，如果买 130 万元的房子，首付 70 万元，那么还要贷款 60 万元，每月还款额 4000 多元，他觉得这样负债太高。于是，买房子的计划就被暂时搁置了下来。

时不我待。2010 年 5 月，该小区的房价已经涨到了 2.5 万元/平方米。刘先生的那套房子已经涨到了 200 多万元。这距离刘先生的投资目标远了一大截。



无独有偶，章阿姨也有过“错失良机”的经历。2009年1月，女儿请她和老伴去海南旅游。到海南后，章阿姨就被海南的美景折服了，她想在海南买套公寓，面对美景，过舒适的养老生活。结果老伴不同意，说房价太贵，建议章阿姨等等。结果，没过多少日子，国家制定了海南国际旅游岛的开发规划，海南房价随之水涨船高，章阿姨的买房计划也就落空了。

在投资学中，这种因为过于谨慎而错失大好投资机会的投资失误被称为“踏空”，世界顶级投资大师格雷厄姆关于踏空有这样一段经典诠释：“投资就像吃饭和睡觉一样，该吃饭的时候就吃饭，该睡觉的时候就睡觉，这样人就能保持健康。如果一个人在该吃饭的时候选择睡觉，在该睡觉的时候选择吃饭，那么他的身体很快就会垮掉。同样，在投资市场上，当投资机会出现的时候，就应该迅速作出判断。只要投资机会中的风险因素低于50%就可以出手投资，否则就有可能因为踏空而追悔莫及。有时候甚至是达到50%或稍稍高出50%，在自身实力比较雄厚的情况下也应该出手投资。该投资的时候就投资，不该投资的时候就保持自己的冷静。”

选择适当的投资时机对投资者来说至关重要。但是，更重要的还是在投资机会来临时，将其紧紧抓住。正如格雷厄姆所说：“该投资的时候就投资，是一个投资者水平高低的分界线。在投资市场上最让人后悔的事情，不是你的投资没有收益或者投资失败，而是你在该投资的时候没有投资。”

一个投资者，想要在投资市场上获利，谨慎的作风必不可少，但凡事过犹不及，过度谨慎往往会给投资者带来遗憾。

投资箴言：

谨慎对投资者来说至关重要，但凡事都有一个“度”，如果谨慎过度就会错失投资良机，给自己带来遗憾。

— MEETIAN XUEJIAN TOUZIXUE —



切莫沉迷于老经验

“历史总是惊人的相似”，这句话在投资市场上备受推崇，许多投资者认为，在投资中，应该关注以往的投资经验、数据及走势，借助类似于汽车后视镜那样的“回顾”作用来选择投资产品，这样获利的概率才会更大。就连投资大师索罗斯也认为，应该借助以往的老经验来选择所要投资的产品。

1994年年初，索罗斯借助以往的投资经验，对投资市场分析之后，得出德国的利率会下降的结论。于是，他认为此时是卖空德国马克的最佳时机。因为无论是从外围还是德国的经济形势与金融形势来看，索罗斯都坚信德国降低利率已经成为一种必然。这是他运用经验进行详细调研得出的结果。

可实际情形是，德国凭借自己特殊的有利条件，在得到国际上的援助后保持了利率的稳定。事情没有按照索罗斯预测的那样发展下去，这次的投资导致他遭受了6亿美元的巨额损失。于是，很多国际投资家都批评他这种狂妄的“经验主义”。

从这次失败的投资经历中，索罗斯得出这样的结论：经验不是万能的，如果一味地相信经验，则有可能为你带来更大的损失。

是的，有些经验只在某一状况下才能适用，实际投资中很多时候只需要运用某一经验的一部分，不能完全依靠过去的经验，因为市场是难以捉摸的。即使是自己过去成功操作过的投资经验，也要避免过分相信它。

然而，在实际投资活动中，很多投资者都对以往的投资经验表示出了极大的热情。不管是在市场上还是在媒体上，各种经验之谈铺天盖地，经验之类的书籍更是令人眼花缭乱。尤其是那些在投资市场上获得了较



大利润的投资者，他们的经验被人吹捧和夸大，以至于最后传得神乎其神。

事实上，在市场中，往往会出现这样一种现象，当你拿着别人的成功经验去投资的时候，得到的却是糟糕的结局。这究竟是什么原因呢？索罗斯说，除了投资经验之外，每个投资人的特点各有不同，每一项投资，只有当事人的体会最为深刻，那是一种亲身的体验。由于投资特点各有不同，所以其中的教训也是不一样的。因此，一个人的投资经验未必适合另外一个人。

为此，我们建议广大投资者，在投资的过程中，不要一直盯着“后视镜”，过于眷恋过去。不要过于眷恋过去，并不是否认总结投资经验的重要性。投资市场背后有近乎“天然”的规律，这种规律是人难以改变的，但它的运行又受到方方面面的影响。所以说，以往数据、行情、业绩等可作为个人投资的参考之一，但不能过分依赖，也不能全盘照搬来用。

还有一点与“过去时”有关的是，很多人过分看重过去的投资，比如2008年中国股市暴跌，很多人在投资上出现了较大的损失，有人因此“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，从此绝口不提投资。其实，不管你抛掉还是继续持有，损失已经发生了，应该想的是未来如何赢利，而不是天天沉浸在亏损的苦恼中。

总之，经验对于投资者来说是必不可少的，甚至可以说是相当重要的因素。一个人在投资时没有掌握投资的经验，他肯定难以成功。但真正（有用）的经验并不需要你每时每刻都进行回顾，正确的做法是将过去的经验经过自己的分析、思考、融化，并在其中加入自己的才智和个性，使经验真正为己所用。

投资箴言：

在投资市场上，投资者应该关注以往的经验，借助类似于汽车后视镜那样的“回顾”作用来为自己的投资导航，但也不能完全陷入经验主义的怪圈难以自拔，因为过去的投资经验并不代表它一直都符合市场。



过于相信专家的建议

投资者在投资过程中往往会遇到一种困惑：投资市场上每位专家都有一套自己的投资理论、建议，但是这些五花八门的建议差异很大，甚至完全相反。投资时遇到拿不准的情形，究竟该听谁的？彼得·林奇说，在投资中不要轻信任何理论家和预言家的建议。因为投资市场是极其不稳定的，它常常存在着各种各样意想不到的风险，如果一味听信理论家和预言家的意见，而缺乏自己的分析判断，那么投资失败的机会就非常大。对此，林奇有着深刻地体会。

1977年，彼得·林奇掌管麦哲伦基金。随后，他做了自己掌管麦哲伦之后的第一笔投资，以每股26美元的价格买进了华纳公司股票。为了使自己的投资更稳妥，他向一位跟踪华纳公司股票行情的技术分析家咨询华纳公司股票的走势，这位专家告诉彼得·林奇，华纳公司的股票已经是“极度超值”了，现在应当卖出。听完专家的建议后，林奇并没有放在心上，只是一笑而过。之后，华纳公司的股票还在继续上涨，6个月后，华纳公司的股票上涨到了32美元，林奇开始有些担忧。但经过调查，他发现华纳公司运行良好，于是林奇决定继续持股。不久，华纳公司的股票上升到了38美元，这时，专家的建议开始在林奇头脑中“作怪”，林奇认为，38美元肯定已经是超值的顶峰了，于是，林奇选择了将华纳公司的股票悉数抛出。

然而，华纳公司的股票并没有开始下跌，反而是一路攀升，最后竟涨到180美元以上。看到这种结果，林奇懊悔不已。这次的投资经历，使他丧失了对那些高谈阔论的评论专家的信任，以后只坚信自己的分析判断，再不要轻易去相信什么理论家的话了。

虽然这次投资林奇并没有亏损，但通过这次的投资经验，他看清了

一味听信专家的负面效应。

或许从某些方面来看，专家的一些建议能够给投资者一些帮助。但如果一味地听从于这种理论、建议，那么，最终等待投资者的只能是失败。

那么，普通投资者怎样做才能避免这种过于相信专家的建议呢？

1. 投资建议重要，但投资知识更重要。

看看那些已经成功了的大师们，他们的投资知识已经达到了非常丰富的地步。他们的成功依靠的并不是某一个专家的建议，而是通过自己对投资知识的学习，明确自己的投资行为，找到适合自己的投资领域，在投资过程中，用什么方法能够降低投资风险，什么时候卖出能够获得最大的利益或者损失最小。总之，对投资知识的学习，可以帮助投资者更清晰地理解投资专家的建议，然后融会贯通，形成自己的投资理论，这样才能帮助投资者更理性地从事这种高风险活动。

2. 专家的建议都是对过去的总结，无法指导将来的投资行为。

尽管专家们将各种各样的投资建议讲得头头是道，论述精辟且推理充分，但是，这些建议，都是专家们对过去投资市场的总结得出来的。投资环境的变化，投资时间的变化，投资地点的变化，都会影响投资者的选择，过去的一些经验可以当做参考，但不能指导将来的投资行为。因为没有人能够预测未来，那些指望靠专家的建议来确定自己投资目标的投资者，一定会是惨败的结局。

3. 专家的建议只是专家的建议，不是你的。

不同专家的建议有相同之处，也有完全不同的地方。假如在股市发展的某个阶段约翰认为该买，彼得认为不该买，这样的话，投资者只有两个办法：要么干脆不买，要么只能掏出硬币做决定了。在专家建议不一致的情况下，这就需要投资者结合自身的情况，如投资经验、风险承受能力等，来考虑哪些专家的建议值得自己参考。

在投资过程中，如果有专家给我们一定的指导，能够帮我们少走一些弯路，但投资专家的建议也是有缺陷的，因此既不能忽视专家的建议，又不可盲目崇拜专家的建议，如果一味地听信专家的建议，没有自己的思想，这就像是没有根系的草，风吹到哪，它就只能到哪，永远不能自



己真正的成长。

投资箴言：

投资专家的建议可以参考，但这些建议需要投资者结合自身的情况来用，这样才能达到最好的效果。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE

便宜货未必好

什么便宜买什么，也许听起来有些可笑，但这样的现象在投资市场上并不少见。从寻找“价值洼地”的角度来考虑，买“便宜货”当然没有错。比如在投资市场上，找到一些暂时被低估，但是存在着后续上涨空间机会的投资产品，是不少成功投资者战无不胜的秘诀。但是，有很多投资者误解了“价值洼地”的真正含义，他们认为寻找“价值洼地”就是寻找那些表面上“便宜”的产品。

张阿姨的选股原则是：只买 10 元以下的股票。她认为，10 元以下的股票，属于自己的承受范围，而且，上涨的空间大，下跌的空间小，这样就能避免更大的损失。对于那种三四十元的股票，张阿姨从来都不碰，原因就是“太贵了”，一下子涨涨跌跌，自己犹如坐过山车，太煎熬。

张阿姨的道理貌似站得住脚，可事实真是这样吗？假设，现在有 A、B 两只股票，A 股票目前的股价为 5 元，属于许多投资者喜爱的低价股；B 股票的股价为 50 元，基本可以算作高价股。我们假设，A、B 两只股票都买入 10 万元的。A 股票可以买入 2 万股、B 股票 2000 股。假设，两只股票同时上涨或下跌。首先看上涨的情况，A 股票的股价增长为 0.5 元，B 股票的股价涨了 5 元。尽管看上去 B 股票比 A 股票“赚得多”，但是在实际投资额一定的情况下，投资者对于投资两只股票的获利都是一样的，也就是 $10 \text{ 万元} \times 10\% = 1 \text{ 万元}$ 。不同的只是投资 A 股票每股获利为 0.5 元，



但投资者的持股量大；B股票的每股股获利虽然高为5元，但持股量小，所以无论是A股票，还是B股票，投入10万元两者的获利总额都是一样的。反之也是同样的道理。假使两只股票同时下跌，A股票当日只跌了0.5元/股，B股票跌了5元/股，可是在投资额固定的情况下，不管你买的是A股票，还是B股票，你实际亏损的总额是一定的，都是1万元。

从这方面来看，不管是便宜的还是贵的，并不会改变投资的本质。其实，真正的便宜指的是当某一投资产品的内在价值被低估的时候买入，这样投资者获利的可能将非常大。我们所熟悉的投资大师巴菲特就是专拣“便宜”股票买的典型。但和只注重“表面便宜”的投资者不同，巴菲特在选择一只股票的时候，会对这只股票进行研究、分析，找出这个股票被低估的价值。比如，这只股票本身值20元，但现在它的价值被低估了，价格是12元，这时候，巴菲特才买入。正是这种购买“便宜”投资产品的做法，让巴菲特获利不菲。

只注重“表面便宜”带给投资者的一个弊端就是，在股票真正便宜的时候，他们却不敢买了。比如说，在2008年突如其来的熊市中，真正出现了不少“便宜”的股票，好多股票的价格都跌到2、3元钱，甚至还有1元股票。但那些偏好“低价股”的投资者却产生了畏惧，他们不知道在这种情况下，下跌还会不会持续下去，如果买了，会不会一无所有，于是，就在极度悲观中，他们失去了大片“价值洼地”。

还有一个非常能说明这种问题的例子，那就是QDII产品。QDII产品刚刚推出时给投资市场带来了巨大撼动。某基金公司的QDII基金首发当日，认购规模就达到了900多亿元。事实上，不少积极认购的投资者当时对QDII基金并没有足够的认识，他们疯狂认购的背后，是对其“便宜”面值的追逐。然而，随着全球投资环境的迅速恶化，很多人真正领悟到以“白菜理论”来投资是站不住脚的。

随着QDII产品的巨亏，不少QDII基金的净值甚至跌到了三毛、四毛的水平，一时间QDII基金也成为了人人避之不及的产品。可是让众多投资者没有想到的是，2009年的经济回暖，让QDII基金“浴火重生”，QDII基金的平均涨幅达到了55.22%，不少银行系QDII产品也拿出了相当不错的成绩单。



看到 QDII 的表现,很多投资者感叹,没有在便宜的时候,出手多买一些。但投资者以这种“买白菜”的心理出现在投资市场上,那么,当真正的“便宜”出现时,敢于大胆介入的投资者就没几个了。

总之,“表面便宜”并不会给投资者带来多少“便宜”,也不会为你的投资带来多少保险,对于理性的投资者来说,只有找到那些真正被低估的便宜的股票,才能为你带来真正的“便宜”。

投资箴言:

“便宜”并不是那么好占的,在投资市场上尤其如此。这就要求投资者在选择产品的时候,不要只看重产品表面上的“便宜”,只有寻找到真正的“价值洼地”,才能让投资者占到便宜。

— MIDEIAN XUEDIAN TOUZHIXUE —

交易并非越多越好

2007 年,洪小姐投资了同一家基金公司旗下的三只基金,2008 年,市场行情不好,洪小姐就赎回了其中一只。另外两只,虽然没有亏损,但为了以防万一,洪小姐经过考虑后将其转成了货币型基金。但没过两个月,洪小姐又将这两只基金转成了股票型基金。结果,这一番折腾下来,不仅没有达到赚钱的目的,算上手续费,洪小姐还亏损了一些。

但洪小姐的同事刚好与她相反。她的同事有几只基金有一阵子也跌得很厉害,最惨的一只跌幅超过了 45%,可是在这两年内她一直放在那里,从来不操作,现在不止是翻本,而且还获利 20% 以上了。

某媒体的财经记者小张也遭遇了这种情况。几年前,正在读书的小张和同学们开玩笑说,将来一定要寻找增长十倍的投资产品。可从毕业到现在已经五年了,还是没找到。小张心想,或许这种投资产品根本就不存在吧!可这种情况却被小张同桌的母亲碰上了。小张同桌的母亲七年前买了泰康人寿的一个投连险,一直保留了七年,现在账户单位净值已经从 1 元上涨到了 10.777 元,真的是十倍!



和洪小姐一样的投资者相信不在少数。这些投资者都喜欢短线交易，进进出出热闹异常，结果只是捡了芝麻，丢了西瓜，白白交了多笔申购赎回费，收益却并不理想。

以基金为例，在 2003 年的基金赎回浪潮中，一部分基金持有人出现了恐慌心理要求赎回，另外一些投资者则担心大额的赎回会令基金收益下降，所以也步入赎回者的队伍中。过了一段时间，大家发现，自己重新申购的那些基金比自己当初赎回的时候，价格高了很多。这样一来一去的申购或赎回费，再算上价格差，至少 1.5% 收益率打了水漂。

再比如说，在股票投资市场中，高抛低吸，追涨杀跌是常见的事，不少人也曾经买到过涨幅非常大的股票，但却很少有人最终取得的收益率能超过这些股票的收益率，就更别说像前述的那位阿姨一样，能获得 10 倍的增长率。事实上，纵观股市的前前后后，我们可以发现，如果战线被拉长六七年的话，有些股票的涨幅是惊人的，比如说，贵州茅台（600519）从 2003 年到 2010 年短短 7 年间，其股价上涨了 30 倍，苏宁电器（002024）自 2004 年上市到 2010 年，股价上涨近 60 倍。换言之，如果时间可以倒流，只要你一直持有这些股票，或许十年过后你就会有 20 倍甚至更多的收益！

反观投资市场上的大部分投资者，虽然大家总是念叨要坚持价值投资、长期投资的理念，但人性的弱点导致很少有人能在实践中履行这样的理念。不管是哪种投资产品，都习惯于频繁交易，在一次次交易中抬高了自己的交易成本，也在一次次的交易中丧失了大幅增长的机会。

对于投资者来说，如果你有多余的闲散资金，也没有特别刚性用途的，那么，就选择一个真正有价值的投资产品，熬上十年，不管发生什么情况都坚持长期持有。十年后，你会发现，你所持有的产品也有可能达到 10 倍以上的涨幅。

投资箴言：

交易越频繁，获利的机会就越小，能够长期持有的人，才能在投资市场上获得真正的大利。

——METIAN XUEDIAN TOUZIXUE——



第八章

全新的投资工具

——巧玩金融投资的“大富翁游戏”

经历了 2008 年股市单边下跌的痛苦，无论是业内人士还是散户股民，除了时刻关注宏观经济走向外，更多的是将股市反转的期望寄托于维稳基调下相关举措的推出。事实上，2009 年和 2010 年无疑是若干重大利好兑现的一年，继 4 万亿元投资计划陆续落实之后，酝酿已久的融资融券、股指期货、创业板等重大股市“补缺”之举也逐渐走进投资者的视野中。投资者可以利用全新的投资工具开始新的征程。



创业板投资：享受成长先要看透风险

2009年10月23日，证监会主席尚福林在创业板开板仪式上说：“中国创业板市场从最初酝酿到筹备建设历经了整整十年，可以说是厚积薄发，水到渠成。”这句开场白既一语道出了创业板开启是十年励精图治的瓜熟蒂落，又毫无隐讳地表明中国资本市场多层次市场体系建设充满艰辛。

十年一剑，始露锋芒。中国自己的创业板市场终于在投资者们的翘首企盼下，于2009年10月30日正式开市。中国的创业板市场主要是为创业企业、高新技术企业、高成长的中小企业提供融资和投资市场，为创投和私募股权投资提供退出市场，创业板市场的开设是中国自主创新中小企业的希望。一般来说，普通的投资者不太可能通过上市融资从创业板中暴富，但进行创业板股票买卖一样可以让投资者分享这场财富“盛宴”。当然，投资者也必须认识到创业板市场是一个高风险市场，其不仅存在市场风险，更多的是公司经营风险。因为在创业板上市的企业都是处于创业时期的中小企业，虽然都具有高成长性，但不确定性的风险也是非常大的。

继中小板后，2010年5月20日创业板也首度出现新股上市首日破发。5月18日上市的4只新股中，奥克股份、劲胜股份全日绿盘运行，平均跌幅都超5%，令网上中签投资者集体亏损。其中，奥克股份以9.9%跌幅创IPO重启以来新股首日破发程度最大纪录。

回顾2009年10月30日创业板上市以来的行情变化，当日，28只个股均触及盘中涨幅20%的第一道停牌阈值，20只个股触及盘中涨幅50%的第二道停牌阈值。其中金亚科技还触及盘中涨幅80%的第三道停牌阈值，被直接停牌至14时57分。

在首日平均暴涨100%的基础上，创业板从上市第二个交易日起就出



现了资金对个股的爆炒。以吉峰农机为例，该股首日表现在创业板 28 只股票中并不算出众，可是次日当其他创业板股票集体跌停时，吉峰农机竟然逆市涨停；随后的一个月时间里，吉峰农机收出 16 根阳线，只有四个交易日下跌，其间虽数次遭深交所勒令停牌核查，但在停牌前后却连续 3 个交易日涨停，51.8 元的上市首日最高价被轻易抛在身后，而 96.5 元的新高相对首日开盘价涨幅已经高达 200%。与此同时，吉峰农机每天的换手率始终保持在 20% 以上，上市以来的累计换手超过 600%，相当于每一股吉峰农机的股票在一个月之内被倒手了 6 次，以至于在谈到这只股票时，所有人的共同感觉就是：疯狂！

但事事总是相对的，有人笑就有人哭。

创业板自从诞生之初一直到现在，广大散户资产的大幅缩水。统计数据显示，创业板仅首周就套牢了 97% 的散户投资者，创业板的总市值蒸发了 160.08 亿元，平均每只股票每天蒸发 0.96 亿元，共计 300 亿元被牢牢套住。

创业板公司都是处于成长期的公司，企业的生命周期、起点规模、产业形态、商业模式、市场定位等决定了其具有高速成长的基因。

然而，处于成长期的公司，随着时间的推移，不在成长中成熟，就在成长中消亡。虽然创业板公司的高成长性是无可比拟的，但其高成长性背后也存在着更多的不确定性，其中的风险因素更多，既有公司经营的风险，公司自身风险，也有道德风险，信息披露“掺水”风险。同时，还有行业政策等宏观经济环境变化的风险。

俗话说，“船小好掉头”，但船小也可能经不起大风浪的洗礼，容易翻船。创业板公司大都规模比较小，经营时间比较短，所处的行业或其生产的产品比较新、经营模式比较特殊。从一方面来说，创业板公司处于快速成长的阶段，但从另一方面来说，一旦公司经营出现问题，达不到预期目标，创业板公司就很可能难以维持可持续发展的平稳发展。从以往的历史数据中，我们可以看出，在海外市场上，创业板公司能够实现持续高增长的为数不多，大部分公司后来变得很平庸，有的甚至是先亏损后破产。



另外，同主板不一样的是，创业板实行的是更为严格的退市制度，不仅退市标准更加多元化，而且是直接退市、快速退市，不存在像主板那样的ST、*ST等警示过渡阶段。如果在创业板市场投资失误，特别是选错了公司，将可能产生非常大的损失。不分析企业基本面，盲目投资的投资者，很可能接到“击鼓传花”游戏的最后一棒，最终血本无归。

针对创业板市场的特点，监管部门、交易所和中介机构已经做了大量风险防范工作，避免在制度设计上出现系统性风险，尽量防止道德风险，充分揭示创业板公司的自身风险。但揭示风险只是降低了投资的风险，并不意味着消除风险，也并不意味着企业就是无风险企业，因为企业发展过程中的经营失败、技术失败等风险是难以预见的。

当然，风险并不可怕，从某种意义上说，风险是追求成长所必须付出的成本，风险和收益可以说是“一体两面”。例如，有很多创业板公司是“轻资产”公司，“轻资产”意味着更高的资产收益率，但同时也意味着抗风险能力差。

对想要参与创业板的投资者来说，如何降低投资风险才是首要应该考虑的。首先投资者需要详细阅读创业板公司的招股说明书，持续关注公司的各种公告，充分了解创业板市场和创业板公司的特点。如果经过评估决策、再三权衡，最终决定“试水”创业板投资，那么，就要审慎投资，合理配置资产，避免投资创业板所带来超出自身承受能力的损失。

另外，投资创业板的钱，最好是“闲钱”，即除去生产、生活、教育、养老等必需支出后剩余的那些既没有投资期限约束，又没有具体赢利要求，更没有各种负担压力，能赚最好、亏也无妨的多余资金。值得一提的是，即使是“闲钱”，也不能抱着孤注一掷、“赌一把”的心态，采取“把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”的极端做法，而是要把握好投资力度，控制好投资总量。

对于投资者来说，只有充分认识创业板风险，掌握必要的投资技巧，审慎投资，做好风险控制，才能够同创业板市场一路同行，享受到创业板公司高成长所带来的高收益。



投资箴言:

对于创业板这朵“带刺的玫瑰”，投资者在享受创业板公司高速增长所带来的高收益的同时，还需要充分、客观地把握各种风险因素，规避投资风险，进行审慎投资。

——METIAN XUEJIAN TOUZIXUE——

创业板开户门槛

创业板是风险和暴利共存的市场，也是智慧和独特眼光的考场，把握好创业板市场就可以获得巨大的机遇和财富。在创业板开板之前，市场上盛传创业板需要投资者拥有一定数量的资金，这样的资金门槛随即被证实为子虚乌有。中国证监会为创业板量身打造了“投资者适当性管理制度”，不对散户创业板开户设置资金门槛而侧重经验。针对创业板推出的“投资者适当性管理制度”体现了对中小投资者的保护和尊重，有两年以上交易经验的投资者可快速开户，进行创业板投资，其他投资者需要经过更为严格的风险揭示过程后同样可以开户，这些措施的实施，将投资者开户门槛放在“投资经验”，而非市场盛传的“资金量”上。大多数投资者对此的感觉是“公平原则完美体现”，“基本人人都可参与”。

1. 投资者权限各异。

怎样保证创业板投资者的风险控制，这一直是人们竞相讨论的焦点话题，证监会发布的《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》对此问题给出了题解。开户门槛非常简单，只有一条“两年交易经验”，并没有设资金门槛。

深交所数据显示，2007年至2008年，中国证券投资者保护基金公司接连进行了两次大规模的证券投资者问卷调查。赢利在50%以上的老股民数量是新股民数量的三倍，而新股民的亏损人数则为老股民的两倍多。因此，创业板针对个人投资者交易经验的不同，分别设置了不同的“准入”门槛。根据《创业板市场投资者适当性管理暂行规定》，如果具有两



年以上(含两年)交易经验的投资者申请参与创业板交易,与证券公司现场签署《创业板市场投资风险揭示书》,两个交易日后即可开通交易权限。而未具备两年交易经验的投资者如申请参与创业板交易,在现场签署风险揭示书的同时,还应就其自愿承担市场风险抄录《特别声明》,5个交易日后才能开通交易权限。

证券投资是一项实践性非常强的活动,投资年限愈久,投资者的投资风格可能趋向成熟和稳健;年限愈短的,结果可能相反。因此,股民朋友们在长期投资中不断积累实际经验是极为重要的。

而根据投资经验设置不同的准入门槛正是为了控制投资者的交易风险。需要注意的是,保护投资者利益不单是风险控制,提供公平交易的机会也是保护投资者,必须要出台严格监管机制来遏制创业板市场的恶意炒作,这才是真正保护投资者。

2. 投资者“自担风险”。

如何判定“两年(含两年)的交易经验”,《暂行规定》的判断依据是——交易经验的具体起算时点,为投资者本人名下的账户在上海或深圳证券交易所发生首笔股票交易之日。

与主板市场上市的企业相比,创业板上市企业普遍具有规模较小、经营业绩不够稳定的特点,投资风险相对较高。因此给投资者设立“投资经验”这道门槛。“建立投资者适当性管理制度的目的并不是要限制某一类投资者投资于创业板企业的权利,而是希望通过适当的程序和要求,使投资者能够真正认识、理解创业板市场的风险,审慎作出投资决策。”

相对而言,准入门槛其形式上的警示意义要多于实际操作意义。以交易起始点作为判断经验的依据,而不以开户时间为依据,是对“实名制”的法律认可,但这中间不排除有些人的第一笔交易非亲自操刀。大多数投资者认为这种门槛是“基本没有门槛”。这正符合北京大学金融与证券研究中心主任曹凤岐的观点。他就认为不应该制定门槛,门槛会让创业板失去流动性和活跃度,比如香港创业板是15万港币才可以进入,但限制几天没人投资了,所以就取消了。

一般来说,创业板开户分为以下四步:



第一步：投资者需要对创业板的特点有一定的了解，对风险要有充分的认识，并客观评价自身的风险承受能力。最后审慎决定是否申请开通创业板市场交易。

第二步：投资者经过审慎考虑后，愿意开通创业板交易的，可以通过网上或者到证券公司营业部现场提出开通创业板市场交易的申请。

第三步：投资者提出开通申请后，同时应该向证券公司提供本人的身份证、财产和收入状况、风险偏好等基本信息。证券公司将据此对投资者的风险承担能力进行测评，然后将评测结果告知投资者，作为投资者判断自身是否参与创业板交易的参考。

第四步：投资者需要在证券公司经办人员的见证下，按照要求到证券公司营业部现场签署风险揭示书（未具备两年交易经验的投资者还应抄录“特别声明”）。

证券公司在完成以上程序后，即可在规定时间内为投资者开通创业板市场交易。

投资箴言：

创业板投资门槛设定的出发点是保护投资者的利益，意在揭示风险。因此，作为创业板市场的参与者，在投资之前一定要做好准备，熟悉相关的规则与政策，才能够提早做到趋利避害。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE——

融资融券：新的交易方式和风险规避工具

经过四年精心准备的融资融券交易试点于2010年3月31日正式拉开大幕，但对于这项既复杂又略带风险的金融创新业务，投资者也许还没来得及做好准备。到底什么是融资融券？

融资融券业务是指证券公司向客户出借资金供其买入证券或出具证券供其卖出证券的业务。由融资融券业务产生的证券交易称为融资融券交易，融资融券交易分为融资交易和融券交易两类，客户向证券公司借



人资金买证券为融资交易，客户向证券公司借入证券卖出为融券交易。

融资融券业务为投资者提供了新的赢利方式和规避风险的途径。投资者如果预期证券价格即将下跌，就可以借入证券卖出，而后通过以更低价格买入还券获利，或是通过融券卖出来对冲已持有证券的价格波动，以套期保值。

融资融券业务的双向交易机制具有标志性意义，这将改变中国股市“单边市”状况，投资者不仅能在上涨行情做多赢利，也可以在下行行情中通过融券卖空来实现赢利，从而增加了市场投资机会。

然而投资者应清醒认识到，从事融资融券业务可以放大赢利，但同时也增加了一定的风险。所以，投资者应当具备一定证券投资经验，具有相应风险承担能力和趋势研判能力，并了解熟悉相关业务规则后，才能参与此项业务。具体说来，投资者在进行融资融券时需要注意以下三方面内容：

1. 先开立信用证券账户和信用资金账户。

参与融资融券交易的投资者，必须先通过有关试点券商的征信调查。投资者如不能满足试点券商的征信要求，在该券商网点从事证券交易不足半年，交易结算资金未纳入第三方存管，证券投资经验不足，缺乏风险承担能力，有重大违约记录等，都不得参与融资融券业务。

投资者向券商融资融券前，要按规定与券商签订融资融券合同以及融资融券交易风险揭示书，并委托券商开立信用证券账户和信用资金账户。投资者只能选定一家券商签订融资融券合同，在一个证券市场只能委托券商开立一个信用证券账户。

2. 卖出证券资金须优先偿还融资欠款。

投资者融资买入证券后，可以通过直接还款或卖券还款的方式偿还融入资金。投资者以直接还款方式偿还融入资金的，按与券商之间的约定办理；以卖券还款偿还融入资金的，投资者通过其信用证券账户委托券商卖出证券，结算时投资者卖出证券所得资金将直接划转至券商融资专用账户。投资者卖出信用证券账户内证券所得资金，须优先偿还其融资欠款。

3. 融券卖出价不得低于最近成交价。

投资者融券卖出的申报价格不得低于该证券的最近成交价，如果该



证券当天还没有产生成交的，融券卖出申报价格不得低于前收盘价。投资者在融券期间卖出通过其所有或控制的证券账户所持有与其融入证券相同证券的，其卖出该证券的价格也应当满足不低于最近成交价的要求，但超出融券数量的部分除外。

投资者融券卖出后，可以通过直接还券或买券还券的方式偿还融入证券。投资者以直接还券方式偿还融入证券的，按与券商之间约定，以及交易所指定登记结算机构的有关规定办理。以买券还券偿还融入证券的，投资者通过其信用证券账户委托券商买入证券，结算时登记结算机构直接将投资者买入的证券划转至券商融券专用证券账户。

以上仅是融资融券的基本操作须知，要想通过融资融券业务投资赚钱，投资者还特别需要注意以下几点：

1. 保持良好的心态，量力而行。

融资融券业务是把“双刃剑”，投资者应清醒地认识到其在放大资产规模的同时，泡沫也会逐渐被放大。因此，这就要求投资者在进行融资融券业务时，应以更加健康的心理及成熟的态度面对融资融券交易，要根据自身的风险承受能力决定是否参与该项业务，如果决定参与，那么，就要注意，提前设计好止损点及止损方式。

2. 注重流动性管理，慎重选择证券。

融资融券交易将使市场博弈更加激烈，也使得投资者的行为更加短期化，投资者应在基本稳定的宏观经济和市场环境中参与融资融券交易，控制好融资融券的交易规模，防止因流动性不足引发的强制平仓。特别应加强下跌行情时的流动性管理，选择流动性和基本面好的证券作为融资融券标的证券。如选择证券充抵保证金，则应选择股性稳定或抗跌性好的证券，也可选择国债或现金。

3. 充分理解融资融券业务的规则。

融资融券业务区别于普通证券交易业务，有许多特殊的规定。例如：融资融券的额度、期限、利率、费用、计息方式，保证金比率及可充抵保证金的有价证券种类和折算率、维持担保比例、通知补仓的程序，强制平仓的权限和方式及其他有关事项，等等。因此，投资者参与交易前，需认真学习，理解它的规则，熟悉开户证券公司的相关规定，切忌出现



盲目操作的现象。

4. 选择风险控制优良的证券公司。

融资融券试点逐步推出后, 管理层可能允许更多的证券公司开展此项业务, 不排除会有一些证券公司为争夺业务而向投资者提供更好的优惠条件, 甚至会违背管理层及公司内部的一些规定, 从而带来风险隐患。此时投资者不能只看各证券公司的优惠条件, 而应该选择经营风格稳健、经营规范、风险控制良好的证券公司。

投资箴言:

融资融券作为一种创新产品, 将改变中国股市“单边市”状况, 不仅能起到稳定市场的作用, 还将让券商成为最大的受益者。同时, 也为投资者提供新的投资方式和一种规避市场风险的工具。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE

股指期货: 打破涨赚跌赔的股票魔咒

所谓股指期货, 就是以股票指数为标的物的期货。双方交易的是一定期限后的股票指数价格水平, 通过现金结算差价来进行交割。

我国目前的股票市场, 是一个单边市场。股市涨的时候大家都赚钱, 跌的时候都只能赔钱或离场。股指期货的最大好处就是: 可以使单边的股市成为双边市场。无论股市上升或下跌, 只要预测准确, 就能赚钱。因此, 对个人而言, 股票指数期货市场是一个大有可为的市场。除此之外, 进行股指期货交易投资者还有以下几方面的好处:

1. 当个人投资者预测股市将上升时, 可买入股票现货增加持仓, 也可以买入股票指数期货合约。这两种方式在预测准确时都可赢利, 但买卖股票指数期货的交易手续费比较便宜。

2. 对持有股票的长期投资者, 或者出于某种原因不能抛出股票的投资者来说, 在对短期市场前景看淡的时候, 可通过出售股票指数期货, 在现货市场继续持仓的同时, 转移风险。



3. 当个人投资者预测股市将下跌时,可卖出已有的股票现货,也可卖出股指期货合约。卖出现货是将以前的账面赢利变成实际赢利,是平仓行为,当股市真的下跌时,就不再能赢利。而卖出股指期货合约,是从对将来的正确预测中获利,是开仓行为。由于有了卖空机制,当股市下跌时,即使手中没有股票,也能通过卖出股指期货合约获得赢利。

4. 买卖股票指数期货相对于买卖个股的另一个好处是,个人投资者常常为选股困难而发愁,既没有内幕消息参考,又缺乏充分全面的技术分析和基本面分析;与机构投资者相比,在资金上也处于劣势。而投资股指期货能得到与大盘同步的平均利润,是一种比较好的选择。

股指期货的推出为投资者带来了一定的好处,这是不言自明的,但股指期货在带来好处的同时,带来的也同样是高风险。

股指期货市场的风险规模大、涉及面广,具有放大性、复杂性与可预防性等特征。股指期货风险类型较为复杂,它除了具有金融衍生产品一些共有的风险外,还有一些特定的风险,这些特定的风险可分为以下四大类:

1. 合约品种差异造成的风险。合约品种差异造成的风险,是指类似的合约品种,如日经 225 种股指期货和东京证券股指期货,在相同因素的影响下,价格变动不同。表现为两种情况:一是价格变动的方向相反;二是价格变动的幅度不同。类似合约品种的价格,在相同因素作用下变动幅度上的差异,也构成了合约品种差异的风险。

2. 基差风险。基差风险是股指期货相对于其他金融衍生产品(期权、掉期等)的特殊风险。从本质上看,基差反映着货币的时间价值,一般应维持一定区间内的正值(即远期价格大于即期价格),如美国标准普尔 500 种股票价格指数期货的基差,在一般情况下为 2~3 点。但在巨大的市场波动中,也有可能出现基差倒挂甚至长时间倒挂的异常现象。基差的异常变动,表明股指期货交易中的价格信息已完全扭曲,这将产生巨大的交易性风险。

3. 交割制度风险。股指期货采用现金交割的方式完成清算。相对于其他结合实物交割进行清算的金融衍生产品而言,存在更大的交割制度风险。如在利率期货交易中,符合规格的债券现货,无论如何也可以满



足一部分交割要求。股指期货则只能是百分之百的现金交割，而不能以对应股票完成清算。

4. 标的物风险。股指期货交易中，标的物设计的特殊性，是其特定风险无法完全锁定的原因。从套期保值的技术角度来看，商品期货、利率期货和外汇期货的套期保值者，都可以在一定期限内，通过建立现货与期货合约数量上的一致性、交易方向上的相反性来彻底锁定风险。而股指期货由于标的物的特殊性，使现货和期货合约数量上的一致仅具有理论上的意义，而不具有现实操作性。因为，股票指数设计中的综合性，以及设计中权重因素的考虑，使得在股票现货组合中，当股票品种和权重完全与指数一致时，才能真正做到完全锁定风险，而这在实际操作中的可行性几乎是零。因此，股指期货标的物的特殊性，使完全意义上的期货与现货间的套期保值成为不可能，因而风险将一直存在。

股指期货市场风险来自多方面。从期货交易起源与期货交易特征分析，其风险成因主要有四个方面：保证金交易的杠杆效应、价格波动、市场机制是否健全和交易者的非理性投机。

1. 杠杆效应。

期货交易实行保证金制度，交易者只需支付期货合约价值一定比例的保证金即可进行交易。这种以小搏大的高杠杆效应，既吸引了众多投机者的加入，也放大了本来就存在的价格波动风险。较小价格变化也会导致较大风险，市场状况恶化时，他们可能无力支付巨额亏损而发生违约。期货交易的杠杆效应是区别于其他投资工具的主要标志。

我国交易的是以沪深 300 指数为对象的期货合约，报价单位以指数点计，合约的价值以 300 作为乘数与股票指数报价的乘积来表示，也就是每份合约价值（与每手股票类似）是：股指 $\times 300$ ，以沪深 300 指数 1450 点为例，每份股指期货合约价值为 435000 元（ 1450×300 ）。

保证金交易使得股指期货投资具有高风险高收益的特性。以交易所收取保证金 8%，一般期货公司加收 4%~12% 为例。投资买卖一手股指期货合约所需保证金为：52200 元（ $1450 \times 300 \times 12\%$ ），12% 的保证金水平使得投资者的盈亏放大了 8.3 倍（ $1/12\%$ ）。



我们以 1450 买入股指涨至 1500 为例, 投资者投入的保证金为 52200 元, 获利为 15000 元 $[(1500-1450) \times 300]$, 收益率达到 28.7%, 指数 3.4% 的上涨就获得了 28.7% 的收益率, 也就是有了以小搏大的效应。

同样, 如果投资者买入的股指下跌了 50 点, 那么, 投资者的损失率也将是 28.7%。

2. 价格波动。

股票市场是国民经济的晴雨表, 受政治、经济与社会诸多因素的影响, 股票价格指数时刻在变化。而股指期货市场特有的运行机制可能导致价格频繁乃至异常波动, 从而产生较大风险。

3. 市场机制不健全。

股指期货市场在运作中由于管理法规和机制不健全等原因, 可能产生流动性风险、结算风险、交割风险等。在股指期货市场发展初期, 这种不健全的机制会产生相应风险, 并可能导致股指期货与现货市场间套利有效性的下降, 导致股指期货功能难以正常发挥。

4. 非理性投机。

投机者是期货交易中不可缺少的组成部分, 既是价格风险的承担者也是价格发现的参与者, 他们不仅促进价格合理形成, 而且提高了市场流动性。但是, 在风险管理制度不健全的情况下, 投机者受利益驱使, 极易利用自身的实力、地位等优势进行市场操纵等违法、违规活动。这种行为既扰乱了市场正常秩序, 扭曲了价格, 影响了发现价格功能的实现, 还会造成不公平竞争, 损害其他交易者的正当利益。

正是由于这些高风险因素, 所以, 股指期货的开户门槛相对于其他投资来说就要高出很多。

1. 投资者开户的资金门槛为 50 万元。

2. 拟参与股指期货交易的投资者需通过股指期货知识测试。该测试将由中国金融期货交易所提供考题, 期货公司负责具体操作, 合格分数线为 80 分。

3. 投资者必须具有累计 10 个交易日、20 笔以上的股指期货仿真交易成交记录, 或者最近三年内具有 10 笔以上的商品期货交易成交记录。



简单而言,期指交易参与者,除了机构以外,自然人可被称作“三有”投资人,即有钱和抗风险能力,有期指知识以及有实际交易经验。除以上三项硬性要求外,投资者还须进行一个反映其综合情况的评估,投资者必须在综合评估中拿到70分以上,才能算作“合格”。

对于存在不良诚信记录的投资者,期货公司将根据情况在该投资者综合评估总分中扣减相应的分数,扣减分数不设上限。

投资箴言:

股指期货为投资者提供了一个有效的避险场所,作为金融期货的一种,它能够有效地规避股票市场的系统风险,但在指数的随机波动和高杠杆的作用下,也存在很大的风险,所以,投资者在进入期货市场的时候,一定要慎之又慎。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE



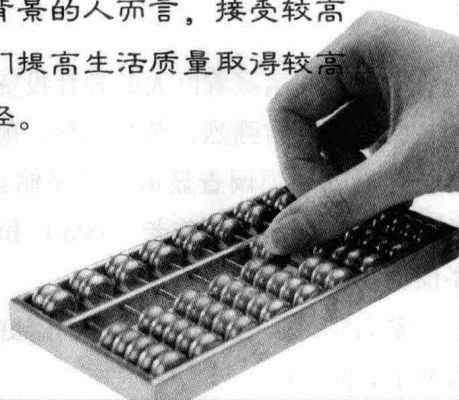
第九章

未雨绸缪的长期投资

——把握教育投资的关键

中国自古就有重教育、重学习的文化传统，伴随着国家、社会对高层次人才的迫切需求，作为社会细胞的家庭和个人，对教育投资表现出了前所未有的热情。从人们对家庭教育投入预期收益的期望来看，对教育的投入不仅仅是一种消费行为，更大程度上是一种投资行为。

教育是改善个人生活质量最有效的手段，特别是对那些没有家庭背景的人而言，接受较高层次的教育几乎成为他们提高生活质量取得较高社会地位的唯一可靠途径。



你了解教育投资吗?

教育投资,其实说白了,就是对教育的一种投资,主要指的是家庭对子女教育的投资和个人对自身教育的投资。我们先来看看家庭对子女的教育投资。

现今社会,随着收入水平的提高,越来越多的父母把孩子的教育放在了第一位,他们愿意花更多的钱投入到对孩子的教育中。因此,父母对子女的教育支出呈现出快速增长的趋势。

教育费用包括在校教育支出,以及补习班、兴趣班、家教等课外教育支出,各教育阶段侧重有所不同。以上海为例来说,上海市城市居民子女每学期的人均教育支出,小学生 1603 元、初中生 2402 元、高中生 4447 元。教育消费,如今成为上海居民家庭投资的一个新热点。

有人算过一笔账,到孩子上完中学家庭需要为孩子投资大概 12 万左右:幼儿园 3 年学费 1.4 万元,小学 6 年 1.5 万元,中学 6 年 3 万元。15 年家庭支付的教育费 6 万余元,这还不包括日常的其他生活消费。如果把每个孩子的日常生活消费都包括在内的话,大概需要三十几万元。当然,这些日常生活消费也包括孩子上培训班、辅导班,请家教等一系列学费。

中国民间蕴藏着巨大的教育投资热情。千百年来中国父母望子成龙的社会心理异常强烈,节衣缩食、砸锅卖铁也想让孩子上大学。根据国家统计局的一项调查显示,居民储蓄动机中,“为子女上大学做准备”的占 44%,明显高于养老(38%)和购房(20%)。60%的人表示,为此举债也在所不惜。

家庭对孩子的投资主要是由家庭个人投资和自我扩张性、发展性投入两个方面组成。



家庭个人投资主要指的是孩子在校学习期间，家庭在正常的学校教育中应分担的费用，也就是培养一个学生所需要的费用中，由家庭来承担的那部分。在中国，义务教育阶段原则上国家承担大部分培养费用，不存在家庭个人投资的问题，家庭主要负担的是非义务教育的投资。由于非义务教育能够使受教育者受教育层次提高，人力资本、晋升机会、择业率等个人收益率提高，所以受教育者家庭应该分担一部分学费。

自我扩张性、发展性教育投入，是一种选择性教育投入，其实质是家庭为买到优质的教育资源而付出的费用，即购买教育服务所缴纳的费用。家庭购买的教育服务一般包括优质教育服务、名牌教育服务和适合个性发展的教育服务。在一般情况下，择校费、报课外辅导班的费用、购买与教育相关书籍的费用，以及在校外付出为培养孩子某一方面的爱好、技能的培训班所需的费用都属于自我扩张性、发展性教育投入的范畴。

教育投资除了家庭对孩子的教育投资以外，还包括个人对自身的投资。

在小雨的想象中，白领的小资生活应该是这样的：白天八面威风地去上班，下班约上两个同事或好友出去“腐败”一下；晚上在 Supermarket 买些喜欢的零食提回家，边上网边敷着面膜；周末要么去当个驴友，要么找几个朋友出去 K 歌，实在无聊就去酒吧喝两杯；没事去 Hongkong 转转，Shopping 一下；每月奖励自己若干化妆品，若干新衣服……

然而当现实真正来临的时候才发现任何好运都会随着时间的溜走而贬值。现在小雨所在公司大部分同事都处于“充电”状态，有的参加英语班，有的参加计算机班，有的学习法律，甚至有的同事还把导游证考下来了。

这么拼命，究竟想达到一个怎样的状态？小雨说：“在一般的等级制度中，每个雇员都倾向于升至他不能胜任的级别。而要走向自己‘不能胜任的级别’，前提就是修炼自己。从某种意义上说，原地踏步就等于后退。通俗地说，就是谁都向往着升职，但对于新升任的职位，自己并不一定能适应，这就要求人们在升职前为自己的升值做好准备，也就是人们所谓的技多不压身。于是，上培训班就成了热门选择。对于上培训



班,人们普遍抱有这样在一种心理:上培训班就是往自己身上多加了几个标签,说不定某一天这个标签就起作用。”

近年来,随着社会竞争的越发激烈,各种培训学校应运而生,从外语强化班、托福、雅思,到考研辅导班,再到电脑学校、MBA、ERP证书培训班等,可谓遍地开花。同时人们也意识到与时俱进的重要性,于是“充电”就成了人们生活中的重头戏,成为人们工作之余频繁往来之地。据一项调查数据显示,约有80%的人都会参加一些培训班。

这种“充电”就是个人对自身的教育投资。随着知识经济时代的来临,人才的竞争越发激烈,就业压力增大,要想在芸芸众生中脱颖而出,教育投资成为很多职场人士必备的选择。“学如逆水行舟,不进则退”。竞争时代,能者居上,社会这个残酷的舞台是不会同情弱者的。在竞争激烈的社会中,人与人之间的差异主要是学习能力的差异,人与人之间的“较量”关键也在学习能力的“较量”。

所以,忙忙碌碌的上班一族们,在工作纷繁之余,有必要随时对自己进行教育投资,也就是人们经常说的充电,只有电量充足,才足以承担工作的重任,才足以应付各种突如其来的职场考验。要让自己成为专业的人才,成为全面的人才,成为职场的精英,充电,刻不容缓!

投资箴言:

知识就是力量,知识就是财富,这是至理名言。知识也能改变一个人的命运。在现代社会中,学识无疑能给一个人的成功构成优势。因此,什么都可以少,就是不能少了对教育的投资。

---MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE---

子女教育投资的基本原则

时代在前进,人们的观念也在不断进步。现在很多父母都把“再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育”当成座右铭,他们留给子女最宝贵的财



产不是金钱而是教育。根据一项调查显示,大多数人存款的首要意向是对子女的教育支出。而在一些边远的山区,更是出现了这样一种现象,一些人卖房、卖牛,甚至卖血也要支付子女的学费。但遗憾的是,这种观念上的重视并不意味着人们行为上的必然合理,至今,仍然有相当一部分家庭的教育投资存在着很多问题。那么,到底如何进行家庭教育投资?家庭教育投资要遵循什么样的原则?不少教育学家和社会学家,甚至经济学家都在关注这些越来越“时髦”的热点问题,一时众说纷纭,仁者见仁,智者见智。但总结起来,也不外乎以下几种原则:

1. 量体裁衣,因材施教。

我们经常说的一句话:“量体裁衣,因材施教”,这也是家庭教育投资的首要原则。家庭教育投资不要盲目进行,投资前要认真分析考虑,综合分析各方面因素,比如,孩子的兴趣是什么,孩子的特长在哪方面,是音乐、跳舞、画画、玩乐器还是打篮球,这些要仔细研究,另外要尽量与孩子商量,征求他们的意见,不要不分青红皂白不加选择地让孩子不断学习,学到最后发现只是浪费了很多时间、精力和金钱,一点成效也没有。此外,在给孩子请家教的时候也要注意,并不是所有的孩子都适合请家教,适合请家教的孩子主要有三类:一是某方面有特长的孩子,二是学得快的孩子,三是学得慢的孩子。另外,在给孩子选择学校的时候,也需要理性。如果孩子本来成绩就好,素质高,那么选择一个良好的学习环境是应当的。但如果孩子本身成绩不是很好,选择名校只能给孩子造成一定的心理压力,导致孩子心理失衡。当然,孩子如果心理承受能力非常好的话,也可以选择名校。总之,一句话,家庭教育投资要做到量体裁衣,因材施教。

2. 给孩子一个良好的家庭环境。

孩子是父母的影子。父母的言行对孩子的影响和熏陶意义深远。家长的育人素质和良好的家庭育人环境,是家庭教育投资的关键因素之一。

因此,家长首先应在教育投资“预算”中增加提高自身素质的投资,主要包括提高自身道德修养和智力两方面的投资。比如说,父母孝敬长辈、遵守公德的一言一行,都会给孩子留下难以磨灭的印象。父母以自己的言行去教育子女,会使父母在孩子心目中的地位不断提升,从而激



发孩子的美好情感，使其形成良好的道德品质。

在“预算”中增加创设良好家庭教育环境的投资。比如给孩子一个良好的家庭物质环境，如家庭装潢、家居环境和家具陈设等应考虑有利于孩子的活动，不能只为成人服务而忽视孩子的需求；对孩子的吃、穿、用等生活用品的选择要讲究科学，不要一味地追求高档名牌，不要诱发孩子不切实际的高消费和攀比心理；还要注意美化家庭环境，以培养孩子的审美能力；还要给孩子一个和睦的家庭氛围。家庭成员之间关系融洽，彼此心理相容，团结互助，在这样的家庭中长大的孩子有安全感；还要给孩子一个良好的信息环境：为孩子订阅报纸杂志，引导孩子收看有意义的电视节目，带孩子去博物馆、科技馆、展览馆等有教育意义的场所，或是带孩子游览祖国的大好河山，帮助孩子在各种各样的信息中，选择有利、有益的信息，避免消极信息的影响。

3. 投钱更要投时间和情感。

家庭教育投资可不单单指财力，经济方面的投入，还应该包括时间和感情的投资。孩子从幼儿到儿童到少年再到青年，从生理到心理也会有很大变化，这时，家长应该用更多的时间和精力从感情上去关心孩子，要从心理上拉近跟孩子的距离，让孩子确实感受到家长关心自己，这样他才会主动跟家长建立一种良好的沟通关系。这样教育孩子、管理孩子就不会被动，从而减少孩子产生逆反心理的几率。

有研究证明，一个经常和父母进行接触的孩子，更容易学会爱父母和他人；如果他们经常受到父母的肯定、鼓励和赞扬，他们便会学会自重、自信，欣赏自己和关爱自己；如果他们经常受到公平的对待，那么他们就会学会公正地对待自己和对待别人，从而对生活充满信心。

投资箴言：

教育是一门科学，更是一门艺术，美好的想法和艰辛的付出并不一定能带来相应的回报。创业讲究投资，国民教育讲究投资，其实，家庭教育也讲究投资，正确的家庭教育投资，能让孩子成人成才；投资不当，留给家长的只能是扼腕叹息。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE



个人教育投资应遵循的原则

有一则寓言在职场中颇为流行——夜幕下的草原，一头狮子在沉思：当明天的太阳升起，我要拼命地奔跑，追上跑得最快的那只羚羊。与此同时，一只羚羊也在琢磨：当明天的太阳升起，我要拼命地奔跑，逃脱跑得最快的那只狮子。

职场中，越来越多的人如同奔跑的“狮子”和“羚羊”，一种对自己原有的知识结构、知识层次不满意而产生的彻骨的危机感，促使人们开始对自身教育进行再投资。

现在职场竞争越来越激烈，职业的半衰期越来越短，人才处于不断折旧中，而对个人进行教育投资是防止“折旧”的最好方法。人才市场也随之出现了新的概念，由原来的高学历、高职称就是人才，转向“有需要才是人才”。

科技发展一日千里，市场经济千变万化，人才的需求也随之不断改变。未来社会只有两种人：一种是忙得要死的人，因为工作和学习；另外一种也是忙得要死的人，因为忙着找工作。一些人才市场的信息已表明，现在企业对人才的需求已经由原来简单的单一型向复合型过渡。比如说，人才市场对英语人才的需要已经由原来的纯英语人才转向更青睐法律英语、金融英语等复合型英语人才；IT行业更是如此，由原来的单一IT人才转向更看重IT+管理、IT+产品研发等复合型IT人才。

在眼下竞争激烈的市场中，如果只顾眼前利益，不考虑长远因素显然是不行的，于是，对自身进行教育投资就成了很多职场人士的最佳选择。那么，在职场中，有哪些征兆表明你要对自己的教育进行再投资了呢？



1. 当工作中缺乏专业知识时。

一般来说, 在学校里学的都是一些基础的理论知识, 应用性不是很强, 或许这种知识的短缺还没能直接影响到你当前的工作, 但是, 时间一长, 你就会感觉力不从心, 这将导致你在工作上的失误。那么, 这时候, 你就应该选择一个与从事职业相关的课程, 赶紧补补课, 以补充自己的专业技能, 从而尽快提升自己的价值, 增加自身的职场竞争力。

2. 当需要更新知识结构时。

在知识经济时代, 知识更新速度加快, 只靠学校里学到的那些知识, 四五年之后差不多就会被淘汰。所以现在人们都开始将终身学习作为自己的座右铭。如果不学习, 不接受新事物, 不用最新出现的知识、技术武装自己, 当新技术普遍运用时, 你就有可能最先被淘汰掉。所以, 一个想要在日新月异的行业中求得发展, 求得生存的人, 就必须主动更新自己的知识结构, 掌握最新的技能、技术, 为自己补充新鲜的血液。

3. 当职业发展缓慢时。

一个理性的职场人, 会对自己的职业发展前景进行仔细、认真地规划。这些规划会让他们看清自己所走的每一步路, 当他们看到自己的发展正处于停滞状态时, 他们就会为自己提前做打算, 走出职场的停滞期。

那么, 在对自身教育投资时, 你应该遵循哪些原则呢?

1. 找准定位。

对行业动态要保持高度敏感, 时刻关注自己所处的行业对人员技能和需求的变化, 这将决定学习方向。认真分析一下这个领域对所需人才有什么样的标准和要求, 诸如学历、工作经验、专业背景等等。想要得到发展, 就要随时按市场的要求调整自己的目标和充电方向, 才能在济济人才中脱颖而出。

2. 选择适合自己的学习方式。

选择学习方式的时候应该视自身的情况而定。如果平时工作量很大, 有时还要占用业余时间完成工作, 那最好选择利用周末和一段相对集中的时间参加学习。

如果工作时间较为稳定, 业余时间充裕, 那么你可以选择晚上和周末上课的进修班。不影响工作, 也不会因参加学习而造成更大的压力。



同时,还可以根据个人的需要和企业的承认程度选择专升本教育、第二专业教育、研究生学历教育、在职研究生进修班、国外学历(证书)教育等形式。

投资箴言:

对自身的教育投资是必需的,但不是盲目的,一定要讲究方式、方法,对症下药,这样才能收到最好的学习效果。

— MEITUAN XUEJIAN TOUZIXUE —

如何办理教育储蓄

张女士是某中学的教师,月收入在 5000 元左右,离婚后的张女士自己一个人带女儿。除去日常的开支和住房贷款,每月剩下的钱在 2000 元左右。现在张女士的女儿正在上小学五年级。张女士想为女儿以后的教育存一笔钱,她的理财观念属于保守型,理财要求绝对稳健。于是,她听从了同事的建议,到银行开立了一个 6 年期的教育储蓄账户,每月存 270 元,预计女儿上高中时可以取回本息 21089 元。

对大多数家长来说,教育储蓄并不陌生。2000 年,国家为促进教育事业健康发展,鼓励城乡居民以储蓄存款方式为其子女积蓄资金,决定设立教育储蓄账户,给予免征利息税的优惠。教育储蓄一经推出,就普遍被家长们看好。教育储蓄采取零存整取方式,不影响日常家庭生活开支,家长们纷纷办理教育储蓄,为孩子为非义务教育务阶段(高中、大学、研究生)积攒学费。

教育储蓄是指个人按国家有关规定在指定银行开户、存入规定数额的资金、用于教育目的的专项储蓄,是一种专门为学生支付非义务教育所需教育金的专项储蓄。

教育储蓄从推出到现在已经有 10 年,它已经成为家长为孩子积累教育资金的一种稳妥投资理财方式。相比较而言,教育储蓄具有以下几点



优势:

1. 利率优惠。

表 4 教育储蓄零存整取与同档次零存整取比较

名 称	期 限	年 利率 (%)
零存整取利率 (教育储蓄)	1 年期	2.25
	3 年期	3.33
	5 年期	3.60
零存整取利率	1 年期	1.71
	3 年期	1.98
	5 年期	2.25

教育储蓄虽然是一种零存整取的储蓄方式,但它是按照整存整取定期存款的利率计算的。平常一年期的利率应该是 1.71%,但教育储蓄享受的却是 2.25% 的利率。相比较而言,教育储蓄具有明显的利率优势。

2. 分段办理。

每个学生可办理 3 次教育储蓄,涵盖非义务教育的高中(中专)、大学及研究生阶段。如果将 3 次教育储蓄享受到的利率优惠集中起来,将是一笔可观的数字。孩子在小学、初中阶段享受义务教育,对教育资金的需求不大。所以,家长可在孩子上小学六年级的时候,为孩子办理教育储蓄,选择三年期的;这样孩子上高中的时候,这笔钱就派上用场了;孩子上高中的时候,再选择一个 3 年期的教育投资,为孩子上大学做准备;上大学的时候,再选择一个 3 年期的,为孩子上研究生做准备。

按照国家现行的存款利率,3 年期和 5 年期整存整取与零存整取的年利率差均是 1.35%,而 1 年期利率差为 0.54%。根据教育储蓄的规定,6 年期按 5 年期整存整取定期储蓄存款利率计息,选择 3 年期与 6 年期享受的年利率分别是 3.33% 和 3.6%、并且与零存整取的利率差均为 1.35%,而 3 年期的流动性高于 6 年期;而利息优惠又高于 1 年期,所以教育储蓄选择 3 年期是最合适的。

3. 稳健的投资优势。

比较那些令人眼花缭乱的投资理财方式,股票、基金风险太高,风险承受能力差的投资者不敢涉足;国债、理财产品需要一次性投入,对那些收入不高、又需要给孩子存点钱的家庭来说也是一件难事,而教育



储蓄正好补了这个缺。它适合绝大多数工薪族等低收入家庭。

(1) 门槛低起点低。教育储蓄存款起点低, 最低 50 元起存, 绝大多数家庭都能承受。

(2) 零存整取积少成多。每个月缴存固定金额, 资金压力不大, 不会对日常生活造成影响。

(3) 收益固定安全可靠。教育储蓄是一种无风险理财方式, 不受金融环境变化影响, 即使是遇到国家利率调整, 也是按照开户之日的利率计息。

(4) 存期可选变现灵活。教育储蓄存期可根据自己的需要选择办理。

旨在为子女储备教育金的教育储蓄受到人们的重视, 但由于教育储蓄宣传不到位, 许多家长不清楚教育储蓄的有关政策和具体办理手续, 而没有享受到优惠待遇, 遭受了利息损失。那么, 如何办理教育储蓄存款呢?

1. 教育储蓄如何开户? 开户对象是谁?

开户时, 须凭储户本人(学生)户口簿或居民身份证到储蓄机构以储户本人(学生)的姓名开立存款账户, 金融机构根据储户提供的上述证明, 登记证件名称及号码。开户对象为在校小学四年级(含四年级)以上学生参加。

2. 如何选择教育储蓄存期?

一般来说, 6 年期教育储蓄适合小学四年级以上的学生开户, 3 年期教育储蓄适合初中以上的学生开户, 1 年期教育储蓄适合高二以上的学生开户。这样, 接受非义务教育储蓄时(即升入高中以后), 就可以在教育储蓄到期时享受优惠利率并及时使用该存款。

3. 教育储蓄享受何种优惠、优惠的条件是什么?

1 年期、3 年期教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息; 6 年期按开户日 5 年期整存整取定期储蓄存款利率计息。

储户提供接受非义务教育储蓄的学生身份证明, 可享受优惠利率及免征储蓄存款利息所得税。

4. 教育储蓄存款到期、提前、逾期及存期内遇利率调整如何计算利息?

(1) 教育储蓄到期支取时, 储户需要提供学校开具的正在接受非义



务教务的学生身份证明,能提供“证明”的,按实存金额和实际存期计付利息。储户如不能提供“证明”的,其教育储蓄不享受优惠,即1年期、3年期按开户日同期同档次零存整取定期储蓄存款利率计付利息;6年期按开户日5年期零存整取定期储蓄存款利率计付利息。同时,应按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

(2) 教育储蓄提前支取时必须全额支取。提前支取时,储户能提供“证明”的,按实际存期和开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计付利息,并免征储蓄存款利息所得税;储户未能提供“证明”的,按实际存期和支取日活期储蓄存款利率计付利息,并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

(3) 教育储蓄逾期支取。到期支取部分,按教育储蓄到期支取规定支付利息(可参照(1))。其超过原定存期部分(逾期部分),按支取日活期储蓄存款利率计付利息,并按有关规定征收储蓄存款利息所得税。

(4) 教育储蓄在存款期内遇利率调整,仍按开户日利率计息。

5. 教育储蓄如何办理异地托收?

凡因户口迁移办理教育储蓄异地托收的,必须在存款到期后方可办理。储户须向委托行提供户口迁移证明及正在接受非义务教育的身份证明。不能提供“证明”的,不享受利率优惠,并应按有关规定征收个人存款利息所得税。

投资箴言:

相对于其他投资方式来说,教育储蓄投资的收益较稳定,抗风险能力较强,是家长为孩子积累教育资金的一种稳妥投资理财方式。

— MEDITATION XUEDIAN TOUZHIXUE —

个人教育投资有哪些误区

在竞争激烈的职场上,只有日日学习,时时进步,才能让自己保持竞争力。只是,对每个职场人来说,每个人的发展目标不同,所处的职



业发展阶段不同,如何进行再教育投资还得细细思量,一不小心,就会掉进投资的误区,好事反成了坏事。

一般来说,职场人的教育投资大致分为两类。一种是专业方面的培训,如学习新的管理方法、技术等,这类培训常常是个人为提高自己的专业水准或业务能力而进行,因而一般也是由个人制订方案。另一种则是提高个人效能的,譬如时间管理、沟通技巧、团队合作能力的培训等,这类培训是长期的、持续的,也是通用的,在职业生涯的各个阶段都需要,通常是由公司为员工统一安排的。第一种培训与投资者所从事的行业、职业有更加密切的关系,后一种培训可以说是锦上添花。不管是哪种培训,如果把握不好方向,就有可能陷入误区,反而不利于个人发展。一般来说,很多人在投资的时候会陷入两大误区:

1. 技多不压身。

“技多不压身”,很多人都有这样的想法,抱有这些想法的人,大多是只要看到市场上流行学什么,他们就学什么,有些学计算机出身的,最后竟然还莫名其妙的将导游证考下了。结果,拿了一堆证书,看似竞争力增加了,这种人看似什么都会,其实什么都不会。

对于这种投资方式来说,最重要浪费的不仅是时间和金钱,关键是很容易把自己的职业观念引入歧路。首先,有一大堆不成体系的技术,就会觉得自己是个通才,什么都能干,但至于自己究竟能干好哪一行,在哪一行上是最拿手的,似乎连自己都很茫然。更进一步来说,如果因为自己拿了某张证书就去从事某一方面的工作,而不管它是否真的适合自己,那损失的就是自己职业生涯的好几年时间。其次,去求职的时候,用人单位看到你的一大堆证书也会很迷茫,他会被你那一堆的证书搞得晕头转向,不知道你真正的能力在哪里,相反,他们有可能会认为你缺乏明确的职业发展目标,没有选择能力,反而对求职不利。

2. 在错误的时间点进行错误“投资”。

“投资”的方向是对的,可是如果在一个错误的时间点上来进行,结果同样是事倍功半。这也是人们常常犯的毛病。

比如你想朝管理方面发展,“进补”企业管理知识的大方向是对的,关键是选择的“充电”计划在时间上得恰当。对于你来说,最佳的培训



时间应该是自己工作五六年之后,这样,你的工作经验相对丰富,职位也有了提升,而且职业发展的方向更加明确时,再读个 MBA 学位,这样对自己的发展更有好处。在刚工作的时候,选择培训也不能说不正确,但这时选择培训虽然也能学到一点东西,对自己今后的发展有所帮助,但 MBA 证书的优势发挥空间不大。更何况,拿了 MBA 证书,以后的职业发展恐怕就限定在管理这条路上了,因为花了这么大的成本,谁也不想没有收获。

从另一方面来说,合适的“投资”,选在不合适的时间段,也是一个误区,这不仅增加了投资成本,还浪费了时间,本来这段时间可以用在“刀刃”上的。这里的时间阶段,主要指的是一个人职业发展的特定时间阶段。在不同的阶段,根据自己职业发展的状况、专业水平、工作能力以及今后一段时间职业发展的目标,来选择恰当的培训,这才是上策。

针对以上情况,投资者在选择职业充电的时候,要切记以下几点:

1. 职场生涯没有一通到底的通行证,“投资”是必需的。

曾有人说,21 世纪就业的 3 大基本技能是外语、计算机和驾驶。也许这种说法有点不准确,但不可否认的是,如果这三样技能你样样精通,那你找工作的时候就会相对来说容易点。所以,大街小巷的电脑、外语学习班个个都火,驾校报名都困难。

2. 不断追求更高目标。

有人认为自己的学历高,不愁找不到好工作,但这种学历资本,顶多能给你带来三五年的好运,随着大学的扩招和就业压力的增大,你手中的文凭总有一天会跟不上时代的脚步。所以,有时间还是读个二学历、研究生、博士、MBA,这样也能让自己心里也踏实点。

3. 工作经验是最重要的。

现在很多用人单位在招聘时,最看重的往往不是学历,不是年龄,甚至不是能力与潜力,而是应聘者的工作经验,学历只能证明你擅长学习,年龄只是一个数字,而能力与潜力是你入职之后才能展示的东西,只有工作经验,明明白白地告诉用人单位:你对待工作的态度,你与同事、上司、下属之间的关系以及你适应陌生环境的能力。因此,在增加自己理论知识的时候,千万不要忘了从工作中积累经验。



4. “投资”不盲目。

不要看着别人报班自己就跟着起哄，如果要报班的话，也要选择对自己来说最有实用价值的课程，有针对性地去学习。

5. “投资”是随时随地的。

对学习的投资应是随时随地的，读一本书、与同事探讨问题都是一种学习的过程。

投资箴言：

虽说开卷有益，但对忙碌的职场中人来说，能够用来进行教育投资的时间毕竟有限，所以，要学会在有限的时间里，制订合理的投资计划，这样才能使学习的效能达到最大化，为个人成长和职业发展推波助澜。

——MUTIAN XUEJIAN TOUZIXUE——

远离子女教育投资的误区



望子成龙，望女成凤是千百年来当父母的对子女的殷切期望。菁菁父母也同样抱有这种殷切的希望。前些日子，邻居家的女儿楠楠报名学习了钢琴班，菁菁妈妈一看就急了，为了不让菁菁输在起跑线上，下班后没回家，就直接到小区附近的钢琴班替菁菁报了名。

回家后，菁菁正躺在沙发上看电视，菁菁妈一看，这还了得，都什么时候了，还有心思看电视，别人家的孩子不是在上钢琴班就是在上书法班，这样下去，将来还能有出息？想到这，菁菁妈走过去，二话没说，就把电视机关了，说：“你看看人家楠楠，现在还在上钢琴课，你怎么就不知道着急呢？还有心思看电视，回屋学习去。”

从那星期，菁菁几乎就没看过电视，放学回家的第一件事就是写作业，然后吃饭，然后再写作业。周六周日也没时间和同学们玩了，整天泡在钢琴教室里。菁菁本身就对钢琴不感兴趣，所以学起来很吃力。

一个月后的一天早晨，到了上学的时间，菁菁还钻在被窝里，菁菁妈以为她感冒了，就带她去看医生，检查结果，身体好好的，没什么事。

但菁菁一直说自己不舒服,就是不愿意上学,一提到上学,就开始哭。后来菁菁妈带她去看了心理医生,结果是,由于心理压力大,菁菁产生了厌学情绪。

菁菁妈妈对菁菁的教育投资显然陷进了一种“羊群效应”的投资误区。当孩子背起书包走进小学后,孩子们面临着人生第一次挑战。同时,家长也一起站在了起跑线上:人家孩子学,咱也学;人家学乐器,高薪聘请名师,咱也聘请名师;提高语数外,优质培训班要价不菲,再贵也要学;进入名牌初中,需要一大笔学费,学费不是问题,只要能进名牌就好……这些支出在考验家长“财商”的同时,也考验着家长的智商。这里提醒家长们,对孩子的“教育投资”也要谨防误区:

1. 人家孩子都学,咱也得学。

教育投入越大,孩子将来的出息也就越大,这是很多父母都有的想法。于是,父母们看到别人家的孩子学了钢琴,报了书法班、绘画班、英语辅导班,而自己的孩子却一样都没有参加,唯恐自己的孩子被别人落下,赶紧给孩子报了同样的学习班。另外,有些父母看到别人家的孩子上了名校,不管花多少钱也得把孩子送进名校,一心想着在名校的熏陶下,孩子成功的机会将会更多。殊不知,这两种做法都是极端错误的。现在社会上这样、那样的班不断推陈出新,要想跟着潮流走,孩子恐怕将会更没有出路,就像人们平常说的“一瓶子不满半瓶子晃荡”。所以说,培训班并不是越多越好,而是越正确越好,家长要根据孩子的实际情况,结合孩子自身的特长,兴趣爱好,孩子自己的意见为孩子选择一个适合自己的业余班,专攻一项,也能成为精英。

再比如名校,其实有很多名校也是靠着大量的题海战术来提高学生学习成绩的。这样的学校是不值得花费高额学费的。家长在为孩子选择学校的时候,不要一味地只看重名校,更要看重学校的整体实力,包括学校对孩子的素质教育能力。这样,才不会出现高分低能儿。此外,如果盲目交几万元择校费让孩子上一流学校,而孩子学习成绩与同学差距较大,此时,孩子很可能会产生自卑心理,影响学习效果。所以,家长在给孩子择校时要考虑全面,避免盲目。



2. 重视金钱投入忽视情感投入。

家庭教育投入主要是指财力，经济方面的投入，但也要有家长情感上的投入。有的家长算了一笔账，从孩子出生到大学毕业，对孩子的培养需要花费的资金在 46 万元。这笔不小的开支让众多家长拼命地挣钱，一心想要多赚钱，赶快赚钱。于是，忙于工作的家长们忽略了跟孩子的沟通，甚至有些家长对孩子的思想、认识、情感需求不闻不问，听之任之。因此，父母和孩子之间，沟通越来越少，隔阂越来越多，代沟越来越深，情感越来越疏远。

要知道，在孩子的成长过程中，对孩子教育上经济的投入是必然的，但不是全部，重要的还需要家长和孩子之间的良性互动。家长在平时生活中应多关注孩子的心理及情绪上的变化，多了解孩子的喜怒哀乐，从心理上拉近与孩子的距离，使孩子健康成长，这一点仅靠金钱是做不到的。所以，父母再忙，也要抽出时间和精力与孩子沟通，让孩子体会到为人父母的艰辛以及一些为人处世之道，这种精神投入是多少金钱也买不到的，也是孩子健康成长不可或缺的。

3. 把希望全寄托在孩子身上。

现在很多父母动不动就向孩子抱怨：“我那时哪有你这样的命啊，我要像你这么好命，我早就是班级第一名了，所以，你要拿第一名才算是对我们辛苦的报答。”这种言论在无形中给孩子造成了一定的心理压力。父母的心情固然可以理解，自己没能受到良好的教育，希望孩子不再走自己的路，一心为了孩子，不管受多少苦，多少累，也希望孩子能学点东西。但在父母如此高的期望之下，孩子的负担会越来越重，只是这无形中的压力，也能把孩子压垮了。

对孩子抱有期望也要结合孩子的实际情况，比如说，孩子在班级里的排名是 20 名，你偏说下次考试你必须是全班第一名，这显然有点不合常理。这时，你完全可以给孩子订一个他能达到的目标，比如下次考试时，前进 5 名。如果孩子有进步了，就要给孩子适当的鼓励，如果没有达到要求，也不要责骂，要心平气和地和孩子谈，帮孩子查漏补缺。这样的环境，让孩子没有太大的心理压力，进步也只是时间问题了。

4. 只报能提高学习成绩的班。



很多父母给孩子报班的目的是为了提高孩子的学习成绩，英语是将来考试的主科，一定得学好，就报英语班；作文能提高孩子的语文分数，那就选写作班。孩子想学画画？不行，画画有什么用，考试分数不高，画画也不能帮你提高分数。这样的选择实际上完全忽略了孩子本身的兴趣爱好，父母拿着自己所谓的“为了你将来好”去替孩子选择，而孩子呢，未必能理解父母的苦心。

所以，在替孩子选班的时候，可以适当地为孩子报一些兴趣班，兴趣班可以激发孩子的想像力、创造力，也能让孩子在紧张的学习之余放松一下，这样，反过来又会促进孩子学习能力的提高。

投资箴言：

教育投入越大，孩子将来的出息也就越大，这显然是父母对教育投入的一种误区，这样或许不能达到家长们的期望，还有可能会适得其反。所以，家长在对孩子进行教育投资的时候，还要避免种种误区。

--- MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE ---

实例：如何规划子女的教育金

计生小孩时，家长如何进行教育投资

有人说，在现在的社会环境下，没有 10 万元甭想要孩子。这话听起来可能有点不切实际，但也说明从一个宝宝出生开始，经济上的支出还是比较大的。成家立业准备要宝宝了，要做什么准备呢？就是要做个预算，比如说从怀孕开始，妈妈要补各种钙片、保养等等，做怀孕期间的一个预算。

举个例子，这样不会显得过于笼统。比方说上面提到的，说没有 10 万就甭想要宝宝。这 10 万是算到宝宝出生之后，到 2 岁前的阶段。这些要从妈妈预计要宝宝开始准备，比如说这一年怀孕期间需要多少费用，补充维生素、各种钙片需要多少，假定需要 2 万块钱；到孩子出生之后，



出生的分娩费用，请月嫂的费用也要做一个预算，比如说这个预算也是2万；在孩子还没有上幼儿园阶段，这个时候孩子比较弱小，有时候容易发生一些疾病，有一些额外的开销，家长要做充分的准备，一般来说不同的家庭开销预算是不一样的，要根据家庭的经济收入水平来做预算，比方说要不要早期教育，根据自己的情况，比方说要3万、5万。这样算下来，就需要10万左右。

那么，在这期间，家庭应该如何进行教育投资呢？

从这一阶段的情况来看，整个家庭需要相对稳定的投资计划，家长可以将存款中的一部分，比如说3万到5万元用于投资货币基金，这样既能保持流动性又能增加收益性。

在这段时期内，家庭所持有的高风险类投资产品，比如说股票，可以适当地减少一些，将一部分股票转为稳健配置型基金，这样可以增强投资的风险抵御能力。

另外，每月可以增加500元和1000元~2000元的两个基金定投，分别作为孩子的教育基金和夫妻双方的养老基金，这种定投可以选择优秀的股票型基金作为长期投资，以获得较丰厚的最终回报。

如果按这种投资组合来看，其结合了短、中、长三种期限、风险程度不同的投资产品，使这个家庭可以更好地运用不同时期所需的资金，并享受由此带来的良好收益。

另外，在这一阶段也不要忽视保险的功能，可根据实际情况，购买一些保障范围包括意外及重大疾病类的商业保险，比如信诚意外险附加重大疾病等，同时也应该考虑为小宝宝的未来生活筑道坚固的保障，可选择诸如太平“小家”附加安康、安顺，或是信诚润泽C附加疾病医疗险等。

孩子上幼儿园时，家长如何进行教育投资

王女士自从生完孩子之后，就辞职在家带孩子。王女士的丈夫是某公司的营销主管，每月收入15000元左右。每月家庭开支为3000元，女儿3岁，上幼儿园，王女士和丈夫计划在女儿15岁时送她到国外读高



中。目前王女士家的存款为 20 万元。王女士需要为女儿准备 6 年的学费及生活费, 一年学费连同生活费大概 26 万元, 6 年总共要准备 156 万元。

王女士的女儿现在 3 岁, 她打算女儿 15 岁时送她出国, 这期间, 王女士就有 12 年的时间为女儿准备教育金。一般来说子女的教育金属于较长线的投资储蓄, 选取的投资组合不宜太冒险, 要以稳妥为主, 这主要是考虑到子女的升学年期。

要用 12 年的时间, 准备 156 万, 王女士可以选择年均回报率为 8% 的储蓄计划, 以 3% 的通货膨胀调整计算, 王女士每月需要准备 8000 元作为储蓄投资, 才能达到预期目标。以王女士家的收入现状来看, 每月投资 8000 元是不成问题的。

在考虑好教育储蓄的同时, 准备足够的应急资金来确保家庭日常开支也是家庭理财的一部分。应急资金一般为 3~5 个月的总开支, 王女士的每月家庭总开支为 3000 元, 要准备的应急资金为 1.5 万元 ($3000 \text{ 元} \times 5$), 在预留出 1.5 万元的应急资金后, 王女士可将剩余存款进行适当投资。

另外, 从保险方面来看, 王女士家的保险投资要相对弱一点。由于王女士的丈夫是家庭的经济支柱, 一旦发生意外, 家庭会面临巨大的财务压力, 为防不测, 王女士应该为丈夫购买一份人寿保险, 给未来生活一份保障。

孩子上小学和中学时, 家长如何进行教育投资

这个阶段是家长们比较轻松的阶段, 孩子从上小学到初中、高中, 大部分家庭都会送孩子到公立学校读书, 有一小部分家庭送孩子到私立学校。一般来说, 大部分家庭有这么几个特点: 六七岁的时候孩子的免疫力提高了, 不太容易生病了, 家长照顾他的时间也减少了, 通常从孩子上学之后妈妈就重新出来工作了。这个阶段的特点, 第一孩子的教育费用如果是上公立学校将不是太大的负担, 妈妈又出来工作了, 家庭的收入呈上升趋势。孩子上小学时父母大多 30 多岁, 无论从精力上、时间上、体力上都是一个高峰期, 这时候是家庭收入的高峰期, 所以很多家



庭要在这个阶段从投资的角度积累未来需要的资产，孩子上小学家庭负担比较轻的时候，父母比较年轻健康，收入旺盛的时候，这个时候高峰阶段要积累未来的财富，用于孩子的大学教育，还有孩子爸爸妈妈未来的养老规划。总结这一阶段的特点，家庭的收入是大于支出的，这时候，家庭该怎么进行教育投资呢？

这一阶段，家庭一般都处于稳定期，具有较强的风险承受能力。这时候，家庭可以选择一些高收益的投资产品来积累财富，如股票。还可以将一部分资金投入到开放式基金、人民币理财、正规的信托产品等理财渠道中，在稳妥的前提下，实现保值增值。

另外，还可为孩子开设教育储蓄账户，带上户口本以子女的名字开设教育储蓄账户，从现在开始为孩子进行为期3年的教育储蓄。每月自动转存555元到教育储蓄账户，3年共存2万元，到大学三年级开始时取出。

如果家庭收入不错的家庭，可以考虑为子女积攒一部分创业基金。孩子未来就业、创业的生存竞争越来越激烈，现在很多经济条件较好的父母开始提前为孩子准备创业基金。如果每年拿出一定的资金，设立创业基金，这样子女将来毕业后想要自己创业，这笔钱就是她的第一桶金。

另外，还要为子女购买一定的分红健康保险，这样，孩子受教育期间的重大疾病、住院医疗费等均有了保障，可更好地保证子女接受良好的教育。

家长在这一阶段也要为自己准备好保险，虽然这一年龄段，没有进入疾病高发期，但也应该提早预防，早做准备。可以考虑购买重大疾病和住院医疗险，重疾险保额每人20万元左右。

孩子上大学时，家长如何进行教育投资

现在家庭，父母对子女的教育投入越来越多，随着子女步入大学校园，子女的大学开销已经成为家庭中不可忽视的大额支出，对其进行教育规划已经成为越来越多家庭关注的焦点。

一位大学生的母亲算了一笔账，“上大学的学费是一年5000元，住



住宿费 1200 元,生活费 7200 元,此外还有 365 元的床具费、400 元的书本费、115 元的寿险费,课外培训费、娱乐费、旅游费,四年下来至少也得七八万元”。对待如此一笔不菲的开销,最好的办法就是通过合理的投资方式来筹措子女的大学开销。但不同的家庭有不同的投资方式,家长们要根据家庭的实际情况来选择适合自己的投资方式。

1. 年收入 5 万元家庭:求早最关键。

张先生和妻子都是工厂的技术人员,工资收入不多,年收入大概在 5 万元左右。孩子还在上初中时两人就拨出“专项款”用于孩子教育。张先生建了个 6 年期教育储蓄账户,每月存 300 元,等到孩子上大学时就可以取出本息 2 万余元,可以用来当大学学费,为家庭减轻了很大负担。

张先生在为孩子筹措大学开销的时候采用了教育储蓄的方式。教育储蓄是强制储蓄、是家庭教育基金储备的重要方式,可以为较贫困的家庭减轻负担。家庭不富裕不要紧,关键要有提早投资意识。因为,提早投资,这样准备的期限就比较长,此时,张先生还可以选择基金定投,这样既能保证流动性,又能获得比银行利息高的收入。

2. 年收入 10 万元家庭:求稳最重要。

刘先生月收入在 4000 元左右,妻子月收入在 3000 元左右,刘先生在股市还有 10 万余元的投资,基金 5 万元,储蓄 5 万元左右,孩子还有一年就要上大学了。虽然孩子的学费对刘先生来说不成问题,但这对其家庭的生活质量还是会或多或少的产生一些影响。

刘先生的收入不低,虽然孩子的学费不成问题,但孩子上大学的开支还是会对刘先生的家庭生活产生一定的影响。所以,刘先生要从现在开始,为自己重新规划投资计划。

从刘先生的投资产品来看,他的投资组合风险较高,此时,为减少风险,刘先生应该选择一些比较稳健的投资方式来为孩子筹集学费。比如适当地减持一部分股票,去购买一些国债或稳健性银行理财产品;基



金的投资可改股票型基金为股票与债券型基金并举的类型。

3. 高收入家庭：求保有必要。

胡先生和妻子经营一家小型广告公司，家庭年收入在 30 万~40 万元，对于国内的大学开销不成问题。但冯先生希望将来能送孩子到澳大利亚读书，对于每年 20 万~30 万元的开销，胡先生也有些皱眉。胡先生比较偏好高风险高收益的投资，近年来股市、黄金投资都让他获利颇丰，但偶尔也会大额亏损。

教育投资最重要的是求稳，从胡先生的投资组合来看，他的这种投资方式具有很大的风险性。胡先生经营的是广告公司，一般来说，广告公司具有很大的不稳定性，而且其家庭收入基本都是来自广告公司，这就增加了胡先生投资的风险性，一招不慎就会满盘皆输。胡先生这时可以购买一些必要的商业保险，另外，可适当减少一些高风险的投资产品，比如黄金投资，可将其转化为偏股票型基金和混合基金，降低风险。另外，胡先生还可以考虑购买教育金保险，来抵挡不可承受的风险。

投资箴言：

教育投资是有阶段性的，从孩子出生到大学毕业，不同阶段家庭投资重点也不一样。在储备教育资金的时候，一定要对症下药，这样才能收到最好的效果。

——MEITIAN XUEJIAN TOUZIXUE——



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十章

未来要么电子商务，要么无商可务

——把握网店投资的关键

随着互联网在中国的进一步普及应用，网上购物逐渐成为人们的网上行为之一。据有关数据显示，到 2009 年 12 月 30 日，中国网民规模已达到 3.84 亿人，普及率达到 28.9%。电子商务成为 2009 年发展最快的行业之一，多个指标创下新高：全年交易总量较 2008 年增长 100% 以上，接近 2500 亿元；全国电子商务站点数达 1.56 万家，访问量增长 61.29%，其中 B2C 站点访问量达 2.46 亿，与之相伴随的网店业也会有前所未有的新发展。



网上开店的一般程序

随着互联网在中国的进一步普及应用,网上购物逐渐成为人们的网上行为之一,根据2010年CNNIC互联网统计报告公布的数据,截至2009年12月30日,中国网民规模达到3.84亿人,普及率达到28.9%。在这种情况下,各种类型的购物网站取得了飞速地发展,从这个角度来说,网店无疑具有巨大的潜力。

无论你是打算一心一意地开网店创业,还是兼职开网店为生活赚点零用钱,网店都蕴藏着巨大的商机。网上开店以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式得到人们的青睐,许多人通过网上销售商品赚取利润,加入到网上开店的队伍中来。

但是网上开店不只是在某个大型网站上注册一个会员,上传几个商品进行销售那么简单,网上开店虽然投资不大,项目也不是太复杂,但是想在网上开店还是需要対网上开店的流程有一个了解。

一般来说,网上开店的经营方式主要有以下三种:

1. 网上开店与网下开店相结合的经营方式。

此种网店因为有网下店铺的支持,在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹,也容易取得消费者的认可与信任。

2. 全职经营网店。

经营者将全部的精力都投入到网站的经营上,将网上开店作为自己的全部工作,将网店的收入作为个人收入的主要来源。

3. 兼职经营网店。

经营者将经营网店作为自己的副业,比如现在许多在校学生利用课余时间经营网店,也有一些职场人员利用工作的便利开设网店,增加收入来源。

不管你属于以上三种情况中的哪一种,你都必须知道网上开店的一般程序如何。那么,到底如何开办一个属于自己的网店呢?大致有以下

十个基本流程:

1. 首先在你的脑子开店。

你需要想好自己要开一家什么样的店。在这点上,开网店与传统的店铺没有区别,寻找好的市场,自己的商品有竞争力才是成功的基石。

2. 选择开店平台或者网站。

你需要选择一个提供个人店铺平台的网站,注册为用户,这一步很重要。一般来说,大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候,人气旺盛和是否收费,以及收费情况等都很重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务,这一点可以为您省下了不少钱。

3. 给自己网店起个醒目的名字。

你需要为自己的网店起个醒目的名字,起个域名,网友在列表中点击哪个店铺,更多取决于名字是否吸引人。网店显示个人资料,应该真实填写,以增加信任度。另外,你要详细填写自己店铺所提供商品的分类,例如你出售时装手表,那么应该归类在“珠宝首饰、手表、眼镜”中的“手表”一类,以便让你的目标用户可以准确地找到你。

4. 进货。

进货时,控制成本和低价进货是保证利润的关键,所以要尽量从自己熟悉的渠道和平台进货。另外,你还可以先了解商品的价格成本,把商品的图片放到网上,等到有人要货时再去进货,这样就不用积压货物,降低了经营风险。

5. 登录产品。

你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上,最好搭配商品的图片。商品的名称应尽量全面,突出商品的优点,因为当别人在网上搜索该类产品时,在列表上只会显示商品的名称,所以,有新意的名称是必要的。

为了增加吸引力,图片的质量应尽量好一些,说明也应尽量详细,如果需要邮寄,最好声明谁负责邮费。登录时还有一项非常重要的事情,就是设置价格。假设卖家要出售一件进价 100 元的衣服,打算卖到 150 元。如果是个传统的店主,只要先标出 150 元的价格,如果卖不动,再



一点点降低价格。但是网上不同，卖家可以设置一个市场价，再设个优惠价，这是买家吸引注意力的好办法。

值得注意的是，如果起始价太低的话，最后的成交价也有可能会太低，这样一来，卖家就有可能会做赔本生意。所以卖家最好同时设置底价，例如定 105 元为底价，以保证商品不会低于成本被买走。从卖家的心理上来说，如果卖价很低的话，会给买家一个暗示，暗示这件商品你还愿意以更低的价格卖出，从而使竞拍在很低的价位上徘徊。如果卖家觉得等待竞拍完毕时间太长，可以设置一口价，一旦有买家愿意出这个价格，商品立刻成交，缺点是如果几个买家都有兴趣，也不可能抬高价钱。卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。

6. 营销推广。

为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。例如购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。也可以利用不花钱的广告，比如与其他店铺和网站交换链接。

7. 售中服务。

顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多你没有提供的信息，他们随时会在网上提出，你应及时并耐心地回复。

8. 交易。

成交后，网站会通知双方的联系方式，根据双方约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快将商品寄出或送出，因为时间越长，卖方的信用就会越低。另外，卖方是否提供其他售后服务，也视双方的事先约定。

9. 评价或投诉。

信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，最好给予对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

10. 售后服务。



这一点不用多说了,完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码,与客户保持联系,做好客户管理工作。

总之,网上开店不外乎以上十个步骤,店主要想更好地做好店铺,需要对其进行深度挖掘。

投资箴言:

中国的网络销售有很大的发展空间,而且以其营运成本低、信息发布面广的优势,网店注定会发展成为主要的销售模式,所以,感兴趣、有信心的朋友不妨一试。

MEITIAN XUEJIAN TOUZIXUE

如何选择网上售卖的商品

要在网上开店,首先就要有适宜通过网络销售的商品,并非所有的商品都适合网上开店销售。那么,应该如何选择网上售卖的商品呢?通过以下三大竞争策略可以助你选好产品:

1. 差异化竞争策略。

物以稀为贵,选择商品一定不能选择那些到处都能买得到的商品,那些商品既然到处都能买到,买家为什么还要来买你的,另外加上邮费,有可能还比别处的贵。即使能卖出去,也赚不了钱。这就需要你在选择网上售卖的商品时,找到那些人们很少见的商品,那样自然有人花大价钱来买你的商品了。

2. 价格差异策略。

许多商品在不同的地区,价格相差很多,例如电器类,广东等沿海城市要比内陆便宜许多,而收藏品在古都城市(西安、洛阳等)又比沿海便宜得多,所以卖家要从自己的身边着眼,找到自己身边盛产而其他地方没有的商品,这样才能卖个好价钱!

3. 相对创新策略。

做熟不做生,在选择商品的时候,尽量不要选择那些你不熟悉的商



品,如果你热爱手工、热爱十字绣、热爱手绘、热爱创造性的事情,不妨开个相关的DIY店铺。特色店铺到哪里都是受欢迎的,因为特色的东西少,所以容易吸引人。

不管你选择售卖什么商品,最关键的是要成为这个领域的行家,这样在回答买家的问题时,你就会显得非常专业,买家对你的印象就会非常好。时间长了,形成一定的口碑效应,大家只要有这方面的需要,就会首先想到你。

每个人都有自己的特长,任何时候,学会淋漓尽致地发挥自己的特长很重要,不要拿自己的短处去拼别人的长处。

根据业内人士的建议,通过对网上出售产品的细分发现,适合网上开店销售的商品一般具备下面的特点:

1. 价格便宜:如果一件商品在网下可以用相同的价格购买,那么就不会有人从网上购买了。
2. 体积较小:主要是方便运输,降低运输的成本。
3. 具备独特性或时尚性:网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。
4. 附加值较高:价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。
5. 通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲:如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任,那么就不适合在网上开店销售。
6. 网下没有,只有网上才能买到,比如外贸订单产品或者直接从国外带回来的产品。

当你选择了某类产品以后,就要了解客户和对手的市场调查再来确定你的选择是否正确,因为很多时候你的选择是基于你自己的经验或是不对称的信息进行判断的,判断难免会是错误的,最终有可能导致你的网店创业失败。针对网上开店这样的小成本创业行为,我们提供一些基础的市场调查方法:

1. 你可以把自己的想法或样品拿出来,听听家人或周围朋友的意见,因为他们很多人可能就是你的潜在客户,你还可以请教一些行内或专业人士,听听他们的看法。

在调查过程中不要有这样的想法:有些人不会上网,那他就不是我

的客户，你就不用调查他们。这个想法是错误的。因为网上开店只是一种营销渠道，并不是说没有人要的产品，放在网上就有人要，只有网下有人要的产品，放在网上，性价比好才会卖得出去。

2. 你可以上网看看别人的网店里有没有这样的产品出售，如果有，那就说明了这样的产品有市场，但这样的市场是不是你的市场，这个时候就要看你的产品有没有竞争优势，如果是同一品牌就主要看价格有没有优势，如果是不同的品牌这个时候要看你的品牌的影响度和产品的质量问题的。

如果别人的网店上没有同类的商品，这个时候你就要做线下的调查，如果能形成一定的购买市场，那就要恭喜你，你在网上开店就具备了人无你有的好东西，这就形成了差异化的竞争，就形成了你的核心竞争力。可能价格高一点，也会有人趋之若鹜，但要注意不能因为自己的商品独一无二，就漫天要价。

当然，网上开店同时也要注意遵守国家的法律法规，不要销售以下四种商品：

1. 假冒伪劣商品。
2. 法律法规禁止或限制销售的商品，如武器弹药、管制刀具、文物、淫秽品、毒品。
3. 其他不适合网上销售的商品，如医疗器械、药品、股票、债券和抵押品、偷盗品、走私品或者以其他非法来源获得的商品。
4. 用户不具有所有权或支配权的商品。

投资箴言：

适合网售的商品随处可见，就看你是否具备发现的眼光。只要做个有心人，你一定会找到适合自己的好商品。

— MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE —

如何寻找网店货源

人们热衷网上购物，一来是因为其方便，二来是因为其便宜，还有



就是网上的商品比较全面。就拿买衣服来说,如果一个网店内的衣服既便宜,款式又新颖,那么这个网店就会在同类网店中具有竞争优势。

从这方面来说,如果想开一个具有竞争力的网店,首先就是要找到适合自己开店的货源,这也是所有网上开店的创业者最关心的问题。那么,如何寻找网店的货源呢?你可以从以下七大进货源头来考虑:

1. 批发市场进货。

这是最常见的进货渠道,如果你的网店是经营服装的,那么你可以去周围一些大型的服装批发市场进货。这就需要经营者,有较强的议价能力,在和批发商议价的时候,要尽量将价格压到最低,同时要与批发商建立良好的关系,这样方便以后能以更低的价格进货,另外,在关于调换货的问题上要提前与批发商说清楚,以免日后引起不必要的纠纷。

2. 厂家货源。

正规的厂家货源充足,态度较好,如果长期合作的话,还有可能争取到滞销换款。但是,一般的厂家起批量较高,不适合小批发客户。如果你有足够的资金储备,并且不会有压货的危险或不怕压货,那么,去厂家进货无疑是最好的选择。

3. 大批发商。

较大的批发商一般直接由厂家供货,货源较稳定,不足的是因为他们已经做大了,订单较多,服务难免有时就跟不上。而且它们一般都有固定的回头客,不怕没有批发商,这样,你就很难和他们谈条件,除非你定的次数多了,成为他们的大客户,你才可能拿到特别的折扣或优惠。对于这类大批发商,就要求网店经营者事先做好充分的沟通与协商。

4. 刚刚起步的批发商。

这类批发商由于刚起步,没有固定的批发客户,没有知名度,为了争取客户,他们的起批量较小,价格一般不会高于那些大批发商。这时候,你就可以按照你的进货经验和他们谈条件,比如价格和换货等问题。一般来说,为了争取回头客,他们都会在一定程度上给予一定的优惠,而且他们的售后服务一般比较好。

他们的不足之处就是因为是新批发商,货源可能较大批发商要小,而且在进货的时候还要好好了解他们的诚信度。



5. 关注外贸产品。

许多外贸产品都是在中国加工的,许多工厂在外贸订单之外还会多生产一些产品,这些多生产的产品并不是很多,这种剩余产品价格十分低廉,通常为正常价格的2~4折,这是一个不错的进货渠道。

6. 买入库存积压或清仓处理产品。

因为急于处理,这类商品的价格通常是极低的,如果你有足够的砍价能力,可以用一个极低的价格将其买下,然后转到网上销售,利用网上销售的优势,通过地域或时空差价获得足够的利润。这就要求你经常到市场上转转,密切关注市场上的变化。

7. 寻找特别的进货渠道。

特别的进货渠道,比如说,你在香港或韩国有亲戚或朋友,你就可以请他们帮忙,帮自己淘到一些在国内市场上找不到的商品,或者一些价格很低的商品。另外,如果你是在深圳珠海这样的地方,你可以办一张通行证,自己去香港、澳门进货。

在以上进货渠道中,对于小本经营的卖家而言,后三者更适合一些,但是要找到这样的进货渠道难度大一些,这就需要卖家多用时间,细心留意。网上开店,进货是一个很重要的环节,不管是通过何种渠道寻找货源,低廉的价格是关键因素,找到了物美价廉的货源,你的网上商店就有了成功的基石。

投资箴言:

货源是网店成功的基石,人们热衷网上购物,是因为网上的商品款式多,价格便宜,只有找到物美价廉的货源,你的网店才有成功的保障。

—MEITIAN XUEJIAN TOUZIXUE—

网上代购——无需成本的网店新模式

原价上千元的新款名牌皮靴,只需500多元就可以买到手;国内买不到的国际名牌化妆品,只要几百元就能够送上门……如今,一种被称



作“网上代购”的消费模式，正在逐渐走俏。消费者可以通过在网上请人代购的方式，买到时下最新款的商品。因为花钱少且省时省力，这种购物方式已经被越来越多的网上购物族接受。

所谓“网上代购”，就是在线商家把一些消费者不方便直接到达的大型商场或专卖店的商品信息在网站上发布出来，消费者浏览订购后，再由商家代为购买并邮寄的一种消费方式，这些在线“代购者”从中赚取一定的“加价差额”。网络代购，说白了，就是“你看好的东西，我来帮你买。”

网络代购是一个新的行业，其最大的优势就是零成本。而由于其零成本的优势，也使得里面充满商机。那么，开一家网上代购店，你需要具备哪些优势呢？

1. 时间优势。

“COACHCK、Guess、AE、Gap、Levis 等品牌在美国其实很平民，一般在大卖场就可以见到。就算是 LV、Gucci 等国际一线品牌，国外的价钱也会比国内商场便宜上千元。”正在美国德州留学的晓晓，已经为国内名牌爱好者海外代购了无数大牌。

晓晓的时间比较充足，没课的时候，她就会开着二手车往返于得克萨斯州的几家大商场，按照论坛姐妹的订单“扫货”，然后按照国内订单在海外采购邮寄到国内。

如果想做代购的话，就一定要有充足的时间，如果你是朝九晚五的上班族，那么你的时间可能就有点紧张，但如果你是经常需要出差的人，那么你的时间就相对比较自由一些，因为你需要经常上网，如果有人需要的话，你能保证以最快的速度把买家需要的东西邮寄过去，所以时间充足是必需的。

2. 人脉优势。

一个好汉三个帮，出来“淘”江湖，没有几个江湖朋友顶起，注定会很快被江湖“淘”出局的。这是张丁第一次在淘宝网上开店的时候，他们以前的老总告诉他的。张丁以前在服装公司做销售，人脉很广，他



利用以前做销售时的人脉关系，拿到的服装总是最低价，比如别人进货，厂家给的是七折，张丁进货的话，可能会低至五折。就是依靠着人脉，张丁的网店比其他人的就具有了价格上的竞争优势。所以，自从网店开张以来，生意一直很好。

开网店，需要有一定的人脉，人脉能够让你拥有比同类网店更多的优势，比如，最常见的是价格优势。在网上开店，人们拼的就是物美价廉，如果你的商品正好符合了这一点，还愁生意不好做吗？

3. 地点优势。

现在代购的有很多都是代购一些国外的品牌，比如韩国、美国、日本等一些商品。如果你正好在这些地方留学或工作，那么，你就可以利用这一优势，开一个网上代购店，利用闲暇时间为自己赚点外快。再比如说，宜家家居用品。宜家于1998年在北京建立商场；2003年在上海建立商场；2005年在广州建立商场。在中国相当多的外资大型商场里，唯有宜家只销售自己设计的产品，而这样的产品多达7000多种。淘宝网上许多有良好服务的店铺，正在为缺少网上可以销售的货源惆怅。他们到处寻找设计好、质量好、货源稳定、最好无须库存的产品。于是，宜家产品代购店产生了。

4. 价格优势。

价格优势主要体现在货源上，如果你的货源非常广，而且你也能和供货商维持一种友好的合作关系，能够向他们争取更多的折扣和优惠，那么，你的商品就能够以低于市场的价格出售，你就有了价格优势。所以，如果你想要开一个网上代购店，那么你就要确保你是否有足够广泛的货源，这是成功的一个基础。

投资箴言：

网络代购是一个新的行业，其成本近乎于零，里面充满商机。这种一本万利的生意谁都想做，但并不是谁都能开这种网店，你一定要确定自己是否有这方面的优势，这样，你的网店才算成功了一半。

— NIETIAN KUODIAN TOUZIXUE —



网店宣传的方法技巧

一个网店想要真正“火”起来，适当的推广宣传是必不成少的，在网络销售平台上，就算你的东西再好、再实惠，如果不去宣传，天天坐着等客户上门，也是无济于事。不推广的网店相当于“死店”，没有人知道你的网店，更不会有买家主动找到你。如果推广技巧应用得好，把每一步都做得很到位，网店的流量自然会慢慢提升，有了一定的流量，人气也会自动转化为销量。但是，怎样推广才能使网店达到人尽皆知的效果呢？这就涉及到网店的宣传技巧。好的宣传可以让你的网店迅速成为网友们追捧的对象，而差的宣传则有可能让你白忙一场、颗粒无收。下面就让我们来看看 12 个行之有效的网店宣传技巧：

1. 起好店名。

很多买家搜索宝贝的时候也会用搜索店铺的方法，这个时候店名就显得尤为重要！因此，你最好把网店销售的产品和网店相关的性质写到一起。一个琅琅上口又有个性的名字作用往往很大，说不定买家就冲着你的名字去店里看看！容易记住也是一个很重要的指标，这样如果客人想再次找到你的网店，就方便多了。

2. 设计一个个性的店标。

可以想象得到，买家每天都会辛苦地在不计其数的店铺间穿梭，可以肯定的是绝大部分店铺浏览过以后就忘记了，即使模糊地有点印象，下一次还想找到这个店的几率也很小，相当于大海捞针。因此，说成功的第一步是让顾客对你的店铺有个深刻的印象，并要让你的潜在客户不知不觉地就能记住你。

你可以将店标做成动态的。一般来说，动态的东西比静态的东西更能吸引人的眼球，这样，当顾客搜索店铺，或者进入店铺的时候，就有可能被你设计的动态店标所吸引。难道这不是一次很好的免费宣传吗？

3. 更新网页。



其道理不言而喻,更换页面,会给人一种耳目一新的感觉,如果老是板着一副死气沉沉的面孔,会让一些店友感到厌烦。如果你的店里近期实在没有其他项目,也没有新产品,但也不要忘了,调换几种商品的位置,或加入些新的文字。

4. 充分利用店铺推荐位。

店铺推荐位的合法推荐只有六个,一定要巧妙利用。因为买家进到你店里,最先看到的就是店铺推荐位上的商品,这是店铺宝贝给人的第一印象。所以一定要将店里最漂亮也最实惠的商品放在推荐位上。对于推荐位不足的问题,你可以购买网店模版,因为模版上提供了很多推荐位,这样顾客在浏览单个商品的时候,也可以浏览到更多你推荐的商品了。

5. 不要遗忘你的个人空间。

个人空间是大多数卖家都会遗忘的地方。可是,从论坛点击你的头像第一个进入的地方就是这里,为什么要让它空着呢?快点写上店铺的促销信息和最新的优惠政策吧,让网店的广告无处不在。

6. 留下你的信用评价。

信用评价栏是查看你个人信用状况的地方,每天会有很多买家和卖家都会查看这里的交易信息。需要提醒的是,在给别人评价的信息后面也可以添上自己店铺的相关信息。当买家看到你留下的评价时,就会不自觉地到你店里去看看。当然,什么事都别太过分,否则,你的信用评价有可能被店主删除。

7. 巧用店铺留言。

很多网店卖家都等着买家到店铺留言栏中留言,其实这是一种资源浪费。因为在店铺留言栏里,你完全可以自己留言,写上一些优惠信息、联系方式、顾客必读,等等,这也是一种广告的方式。当然,你在网上买东西的时候,也可以去卖家店铺里留言,夸奖对方网店的同时也写上自己的优惠信息,邀请他来你店里看看,这不也是广告吗?只是别太露骨了,否则可能让人反感。

8. 重视商品留言。

千万别小瞧这个很少有人会看的地方,有时候有些买家也会来这里看看有没有什么相关信息,特别是打算给你留言的买家。你可以做些广



告什么的,但是切记他人的留言一定要及时、认真回复,否则容易给买家留下不好的印象。

9. 论坛宣传。

到与服装、时尚有关的各个论坛中发帖子,不过这类帖子大都应该采取侧面推广,不能直接宣传自己的店铺,这样容易被封。正确的方法应该是发一些当前的时尚讯息,比如说2010年春季流行色彩、色彩怎样搭配更时尚、看韩国MM怎样穿出性感与可爱之类的帖子,既吸引眼球,又不会被删除,同时可以在“签名”处留下店铺的链接、接洽方法、网店的招牌图片等。

10. 设置友情链接。

人脉就是财脉,而友情链接正是体现你人脉的地方。很多顾客在别家买了上品,说不定就通过链接来你店里了。给你的网店起个好名字,就相当于在别人的网店里做你自己的广告。

11. 紧跟时尚潮流。

小王的网店主要经营的是韩国代购的正品服饰、鞋子、包包。“代购”这个名词,现在对许多淘宝购物网客来讲已经不陌生了,既然是韩国代购,那么所卖商品的范式就要紧跟韩式潮流。在这一方面,小王可是下足了工夫,只要是韩国厂家新出的款式她都要第一时间挂到自己店里。这种紧跟时尚潮流的方式,既是小王网店独特的地方也是她推广自己的网店所必需的法宝之一。

时尚已经成为许多人选择网店时最看重的因素,不管是服饰、用品还是护肤品,大家都想尝个鲜。如果你的商品能够紧贴时尚前沿,那么就一定能吸引很多人的眼光。

12. 在个人主页中做广告。

MSN的空间、QQ空间、BLGO等,这些属于你的地盘完全可以充分利用起来。在这里发你的网店广告,没有任何限制,当然你最好能将广告做得具有自己的特色,才能够吸引人眼球。



投资箴言:

网店的宣传的方法主要就是加大其曝光率,让它出现在任何一个可以出现,被别人认识的地方。酒香也怕巷子深,在市场同质化产品泛滥的情况下,如果你的宣传手段跟不上,那么,你的网店极有可能无人问津。

——MEIFAN XUEJIAN TOUZIXUE——

诚信是网店的命脉

“诚信是无价的!宁可不赚钱,也不能丢了诚信。”20出头的菲菲是个时尚的女孩,开了一家小网店,主要经营时尚漂亮的创意礼品。她一直将“诚信”作为自己开网店的原則,从2007年开网店以来,网店的生意越来越火。现在,她已经聘请了4个帮手帮她打理网店,成了名副其实的“老板”。

“网上开店,看不见、摸不着,就看看照片,有人敢买吗?”听说女儿动起了开网店的念头,菲菲的妈妈别提多担心了。可是倔强的菲菲看准了“创意礼品”这个市场和网上开店成本小的优势,下决心要试一试。就这样,2007年初,菲菲的小店在家人的质疑中开张了。“妈妈的担心不是没有道理的,网上交易,双方互不认识,又看不见商品实物,人家凭什么相信你?所以,我从一开始就打出诚信牌,所有商品照片坚持实拍,对顾客的承诺也说到做到。”菲菲说,“刚开网店时也曾遇到很多困难。”

网店开张伊始,就赶上了情人节档期,菲菲特意购进了许多精巧的创意礼品,并在网店内大作宣传,一时间“顾客盈门”,来了一个“开门红”。一位在山西上大学的女孩在情人节前一周就在菲菲的网店里订制了一对带有两人照片的水晶情侣钥匙扣,准备送给她在秦皇岛的男友作为情人节礼物。谈好了价钱,上传了照片,菲菲答应钥匙扣会在情人节当天送到她秦皇岛男友的手中。交易完成后,菲菲急忙联系制作,很快这对有着特殊意义的精美钥匙扣就做好了。可是,由于情人节期间顾客多,成交量大,加上刚开网店的菲菲没有经验也没有帮手,忙乱中竟然漏寄了这对钥



匙扣。2007年2月14日晚上6点，菲菲接到了女孩从西安打来的电话，询问礼物情况。这时，菲菲才发现自己的这个重大失误。她如实把情况告诉了女孩，“她当时就在电话那头哭了，我特别理解她的心情，我也是恋爱中的女孩，知道情人节的礼物有着多么重要的意义。”菲菲一边道歉，一边向女孩承诺：“你放心，我保证今天一定把礼物送到！”

放下电话，菲菲拿起钥匙扣冲出家门，打车赶赴秦皇岛。经过两个多小时的奔波，终于在情人节当晚将对这对钥匙扣送到了女孩男友的手上。其实，菲菲本来可以不管送的，按照网络交易的规则，她只需退钱就行了。“开网店，最重要的就是诚信，诚信是无价的！”这对价值40元的钥匙扣耗费了她700元的打车费，不过她觉得值，心里踏实。

远在西安的女孩感动不已。不久，她把这件事情写成文章发表到网上，受到网友的好评，菲菲的网店一时声名鹊起，生意节节攀高。菲菲说，是诚信让她成功，“诚信”是立事之本，开店如此，开网店更是如此。

随着阿里巴巴、淘宝网的崛起，支付宝解决了买卖双方的支付问题后，大量人群将目光投向了电子商务市场，仿佛电子商务和网上开店就是新的金矿。

其实在2004年~2005年淘宝网的推广期中，的确有很多网商朋友通过运作网店赚到了人生中的第一桶金，但是近年来随着网商基数的增加，中小企业的介入，怎样开好一个网店，就变成了很多网店卖家最关心的话题。因为想要开一个成功的网店并不容易，网店并不只是在网站上挂一个店铺，展示上简单的产品就能成功的。做生意，最重要的就是诚信，尤其是网络销售，由于网络的虚拟性，诚信就显得更为重要。开网店，盲目地追求信誉等级不足取，踏踏实实地做好网店经营和细致周到的服务才是带动网店销售、人气培养的不二之选。

在网上购物，不管是买还是卖，关键还是看个人的信誉，因为网络是虚拟的，看不到实际物品只能靠买家和卖家交谈得知情况。如果你欺骗了对方，等于是给自己找了麻烦，也不可能会再有下次的生意；如果你信誉好，等于给自己做活广告，他会告诉朋友自己的东西在哪儿买的，店家如何好，会给自己带来更多的生意。所以买家在初次光临一家店铺，



考虑是否购买产品时,该店铺的信誉等级将会是买家参考的一个重要因素。这个信誉等级除了代表卖家的成交数量外,还能查看买家对这家店产品和服务的评价。所以皇冠级、钻石级的卖家就相对更容易让买家信服。另外基于淘宝是按信用等级的排名机制,也成为皇冠级、钻石级卖家更吸引人的一大因素。

然而,皇冠级、钻石级店铺的等级也是由0开始,经历了不断努力经营和完善相关服务的艰苦过程,信用值一点一点累积才做到目前的信誉度。对于信誉等级低的卖家来说,虽然前期会相对艰难一些,但这也是由弱小到壮大的必然过程。其实每个店铺经营的方式不同,关键是要作出自己的风格,从产品到服务都有属于自己的风格,做消费者认可的风格,走高明的经营路线才是店铺成功的关键,在成功的过程中你的信用等级也在不断提升。因此如何做你的店铺才是关键,皇冠或者钻石虽然有助你的经营,但皇冠和钻石的积累也是靠你的经营做到的。皇冠或者钻石,只是一个标志,网店的命脉依然是诚信。

那么如何才能提升网店的信誉度呢?我们提供了以下三种方法供读者朋友参考:

1. 打造网店的知名度。

在网店创立初期,信誉等级尚低,这时候就需要店主的大力宣传推广。本书之前介绍过如何宣传网店,这里不再赘述。

2. 待客如宾。

对待顾客应该保持良好的态度,对客户不能欺瞒,有问题要及时解决,切不可与客人发生冲突,有问题要跟踪到底。这样的话,即使客户对商品不满意,也能感受到你良好的服务态度,不会给你差评。

3. 坚持支付宝交易。

支付宝具有“第三方担保交易模式”,由买家将货款打到支付宝账户,由支付宝向卖家通知发货,买家收到商品确认后指令支付宝将货款放于卖家,至此完成一笔网络交易。支付宝解决了网络交易的安全问题。通过支付宝实名认证后,相当于拥有了一张互联网身份证,这种证明增加了支付宝账户拥有者的信用度。



投资箴言:

诚信的根本在于人,要做好网店,先要做好人。自己有诚信,生意自然找上门来。

MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE

实例: 如何在各种网络交易平台上开店

如何在淘宝网上开店

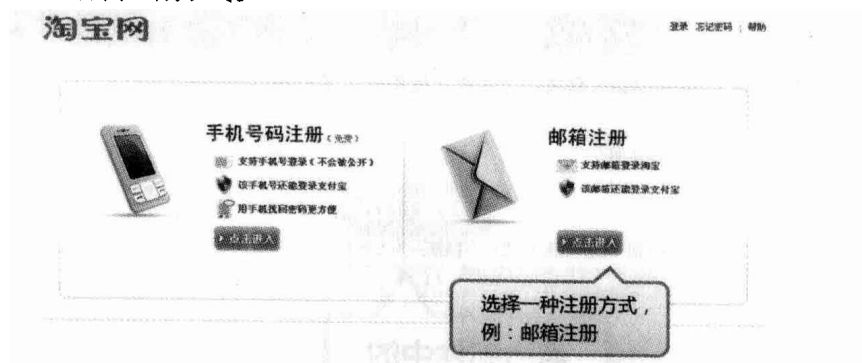
在网络消费中,淘宝网已经成为人们网络购物的首选,淘宝网的客户市场占有率比较高,商品数量、种类、买家、卖家都在全国所有的C2C购物网站中居领先地位,特别是2008年的金融危机之下,通过淘宝网进行的消费,无论是从数量上还是金额上都在逆市而升。可以说,在淘宝网上开店成功的概率远远高于其他网站。那么,你如何才能拥有一个属于自己的淘宝店铺呢?

1.首先,你必须先注册成为淘宝的用户。注册方法如下图所示:

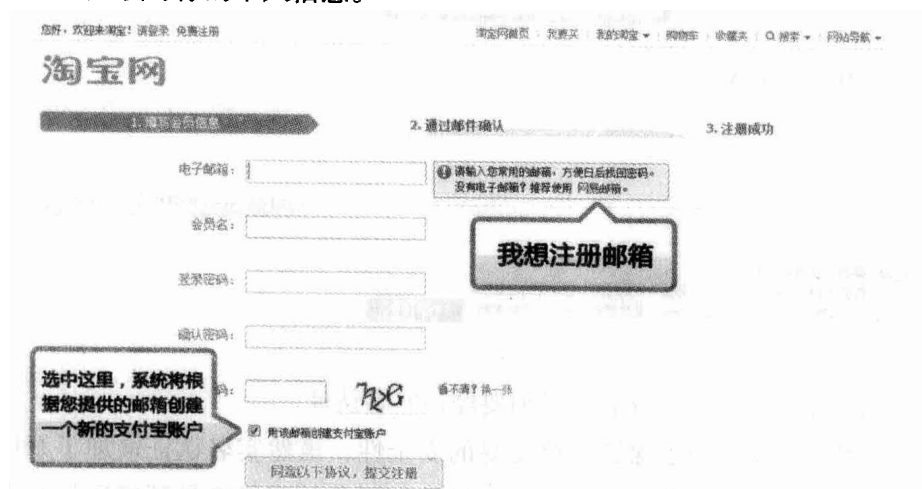
(1) 进入淘宝首页,选择左上方的“免费注册”按钮或者右上方的“免费注册”按钮。



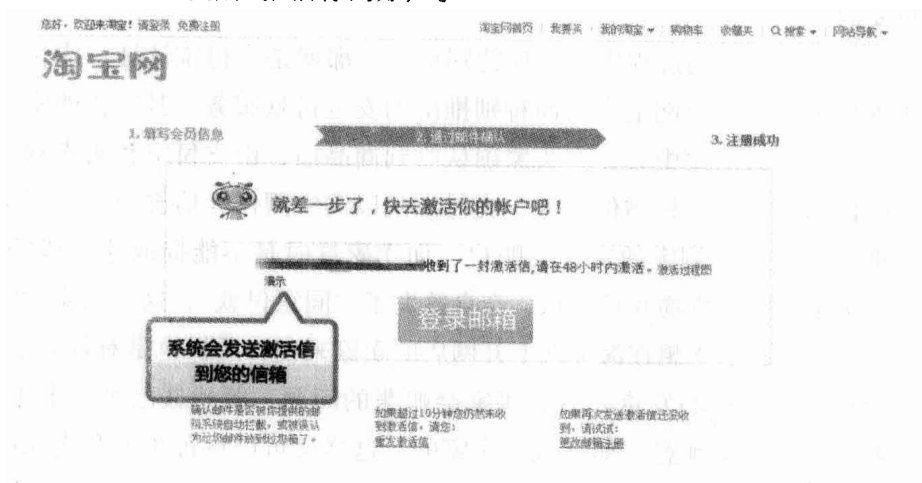
(2) 选择注册方式。



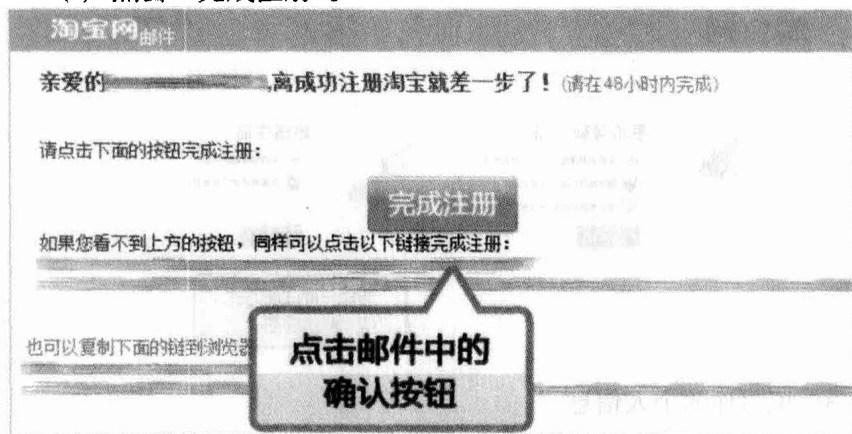
(3) 填写你的个人信息。



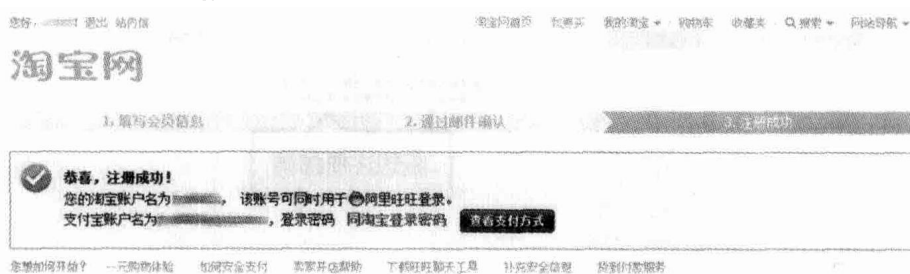
(4) 登陆邮箱，激活你的账户。



(5) 点击“完成注册”。



(6) 注册成功。



2. 要想在淘宝上开店, 必须要经过实名认证。

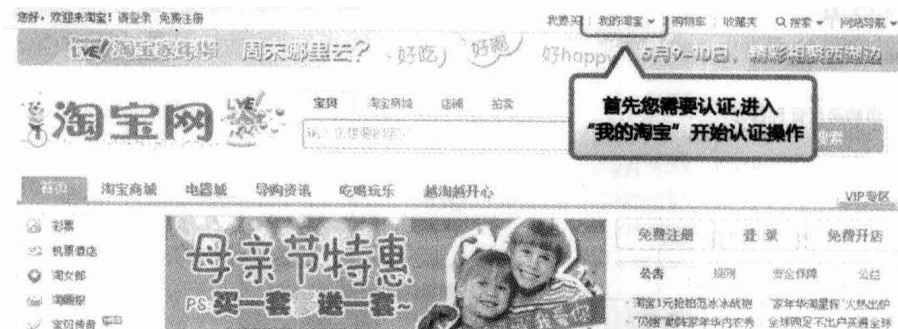
实名认证是为了保证网络交易的安全性, 虽然实名认证增加了开店的难度, 但这对于营造一个公平、诚信、绿色的网络交易环境还是非常重要的。

在实名认证的过程中有一项特别重要, 那就是支付宝认证。支付宝是支付宝公司针对网上交易而特别推出的安全付款服务。其运作的实质是以支付宝为信用中介, 在买家确认收到商品前, 由支付宝替买卖双方暂时保管货款的一种增值服务。支付宝是以淘宝网作为信誉中心, 买家先把钱给卖家在淘宝的支付宝账户, 而卖家这时是不能提取这个钱的, 只有买家收到了货物并且满意, 亲自签发了“同意付款”, 这时卖家才能真正收到钱; 对于想在淘宝网上开网店的卖家来说, 同样也是有好处的, 因为再也不用担心发货之后, 买家会赖账的问题, 既然钱已经在卡里, 只要做到让买家满意, 那么钱是卖家的, 这样又可以保证买家和卖家的

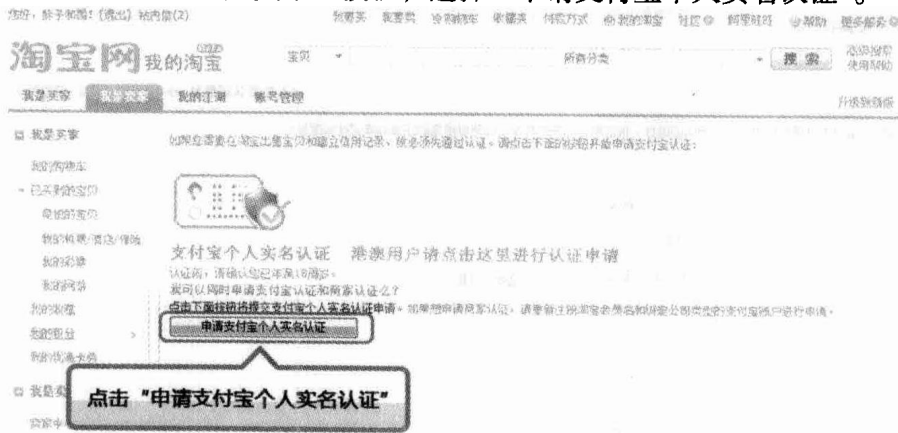


利益，又可以促进和提高服务质量。具体认证步骤如下图所示：

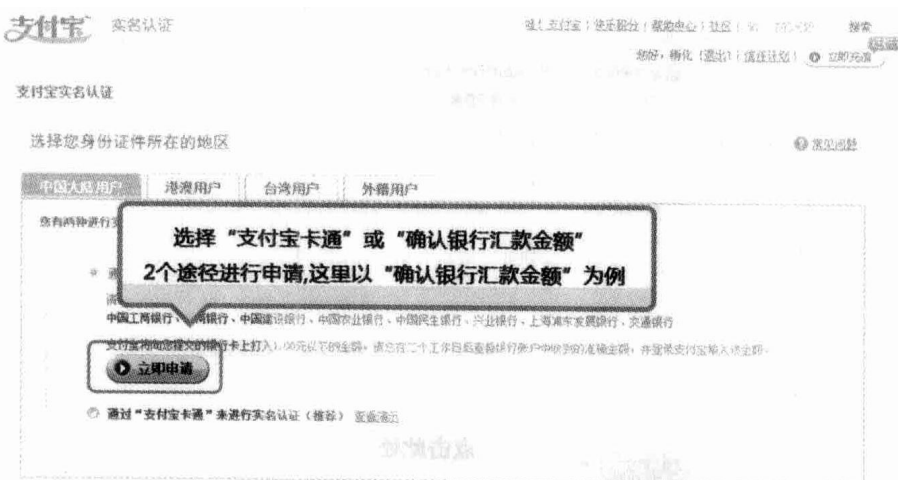
(1) 进入淘宝首页，点击“我的淘宝”按钮。



(2) 点击“我是卖家”按钮，选择“申请支付宝个人实名认证”。



(3) 选择一种认证方式。



(4) 填写个人的准确信息。

支付宝 实名认证

您好, [退出] | 帮助中心 | 社区 | 信任 **立即充值**

支付宝实名认证

您的身份证件信息

身份证号码:

请填写您的证件号, 目前支付宝认证不支持军官证。

身份证真实姓名:

请填写身份证上的姓名, 如果姓名中含有生僻字, 请点击通过“姓名补录”来填写。

提交

请正确填写您的身份证件号码及真实姓名, 点“提交”继续。

支付宝实名认证

1 填写认证信息 → 2 确认汇款金额信息即完成

1 日后您可以通过正确提供下列认证信息, 来证明您的账户身份, 请确保信息的正确并牢记这些信息!

您的个人信息

支付宝账号: @yahoo.com.cn

真实姓名:

证件号码: (修改身份信息)

详细地址:

固定电话: - -

手机号码:

请至少填写固定电话和手机号码中的其中一项。

您的银行账户信息 - 该银行账户仅用于认证您的身份, 您仍可以使用其它银行账户进行充值和提现!

银行开户名:

必须使用以 为开户名的银行账户进行认证。

如您拥有合适的银行账户, **修改身份信息**

开户银行名称:

开户银行所在省份:

在下列城市的工商银行开户的用户请在本栏中选择: 宁波/大连/青岛/厦门/深圳/三峡。

开户银行所在城市:

个人银行账号:

您提交后支付宝会给您账户注入一笔“确认资金”, 您需要正确输入这笔资金的数量才能通过认证。

请再输入一遍:

提交

点击此处

(5) 填写完成后，核对信息。

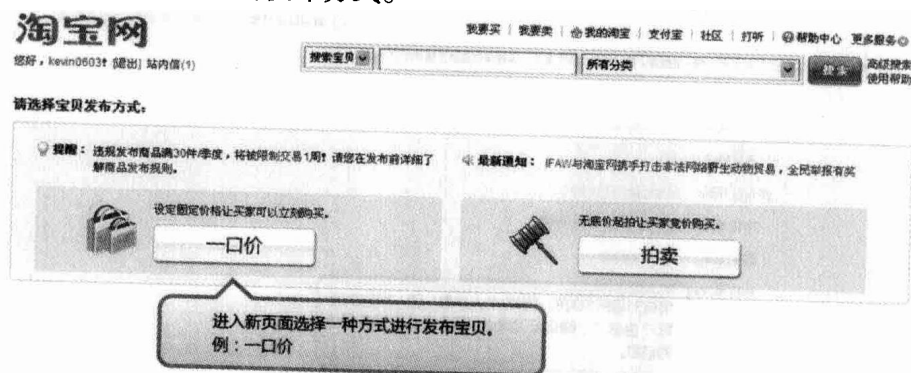
(6) 信息核对以后，支付宝的实名认证申请成功。

3. 通过实名认证之后，你需要发布 10 件以上的宝贝。

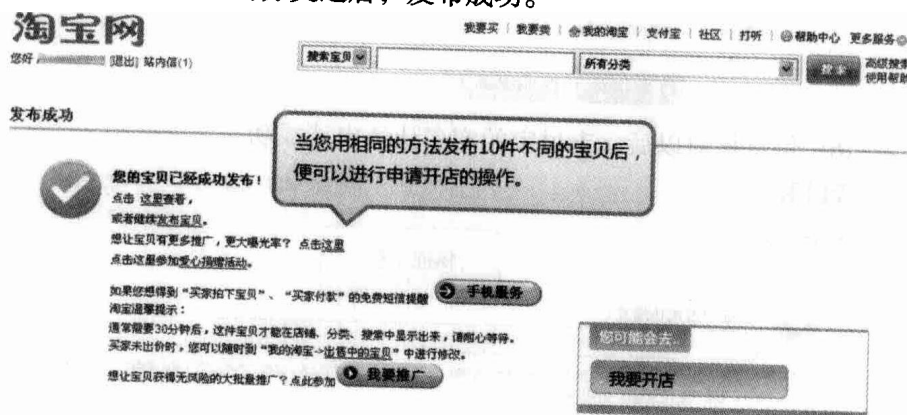
具体的步骤如下图所示：

(1) 进入我的淘宝，点击“我要卖”按钮。

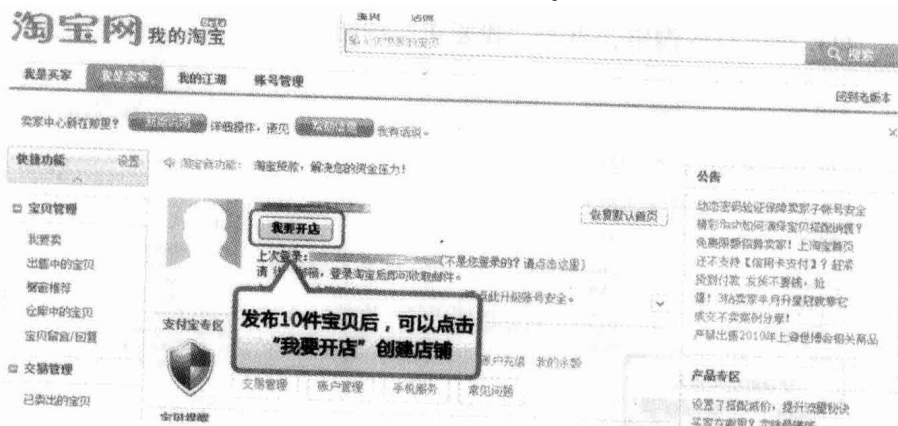
(2) 选择宝贝的发布方式。



(3) 选择宝贝的分类之后，发布成功。



4. 在淘宝开店，首先要发布十件宝贝，发布十件宝贝之后，你就可以点击我的淘宝页面中的“我要开店”按钮。



(1) 填写你的店铺信息。

(2) 填写完成之后, 你的店铺就创建成功了。

通过以上的步骤, 你的淘宝店铺就申请成功了。在这里要提醒那些准备在淘宝网开店的投资者, 与其他网站不同的是, 淘宝网所推出的会员及时沟通工具——**淘宝旺旺**。会员注册之后**淘宝网**和**淘宝旺旺**的会员名将通用, 如果用户进入某一店铺, 正好店主也在线的话, 会出现“和我联系”(掌柜在线)或者“给我留言”(掌柜不在线)的图标, 可与店主及时地发送、接收信息。淘宝旺旺还具备了查看甲乙历史、了解对方信用情况等个人信息、头像、多方聊天等一般及时聊天工具所具备的功能。

如何在易趣网上开店

易趣成立于1995年9月,是全球首屈一指的个人和企业销售商品和提供服务的在线交易市场。目前,易趣在全球已拥有超过3亿注册用户,遍布全球各地,澳大利亚、奥地利、比利时、加拿大、中国、法国、荷兰、新西兰、波兰、菲律宾、韩国、西班牙、瑞典、瑞士、英国和美国等38个国家和地区。

易趣全球领先的交易平台结合领先的在线支付工具 PayPal,已经成为全球中小企业和个人用户从事跨国贸易的首选。PayPal 是全球在线支付标准,拥有1.84亿注册账户,支持全球190个市场、17种货币的收付款,是网络跨国交易的最佳支付工具。此外,易趣旗下全球最受欢迎的网络语音通讯工具 Skype 让中国用户在跨国交易中与全球买家沟通更为简便。那么,如何在易趣网上开一个小店呢?

1.注册易趣用户。注册步骤如下图所示:

(1) 点击易趣首页右侧的“免费注册”。



(2) 进入注册页面, 填写注册信息。

易趣 eachnet.com

注册 买东西 卖东西 我的易趣 逛商店 社区 帮助 实时答疑

您好 (登录) [免费注册] 搜索

注册第一步 现在填写您的注册信息

您的账户信息

用户名 *		5-20个字符(可使用小写字母、数字、下划线、中文字), 一旦注册成功用户名不能修改。如何选取用户名 您是原eBay易趣注册用户? 请 激活您的账户。
密码 *		至少6个字符 查看提示
再输一遍密码 *		
电子邮件 *		您需要通过接收邮件才能完成注册, 所以请填写您真实有效的邮箱。 范例: myname@tom.com 还没有电子邮件地址? 轻松获取Tom.com免费邮箱?
再输一遍电子邮件 *		
性别	☐ 男 ☐ 女	
城市 *	省: 市:	
验证码 *		请输入左侧验证码。看不清楚? 换个验证码

我接受易趣用户协议及其相关的条款和条件, 并承诺如下:
在易趣注册必须为年满18周岁的成年人。我在此声明我是个成年人, 可以签署用户协议。
点击以下“继续”按钮, 即表示我已阅读并接受用户协议。

☒ 同意订阅来自易趣的推广信息

我已阅读并接受上述条款, 继续 >

(3) 易趣发送确认邮件。

易趣 eachnet.com

注册 买东西 卖东西 我的易趣 逛商店 社区 帮助 实时答疑

您好 (登录) [免费注册] 搜索

注册第二步 查看您的确认邮件!

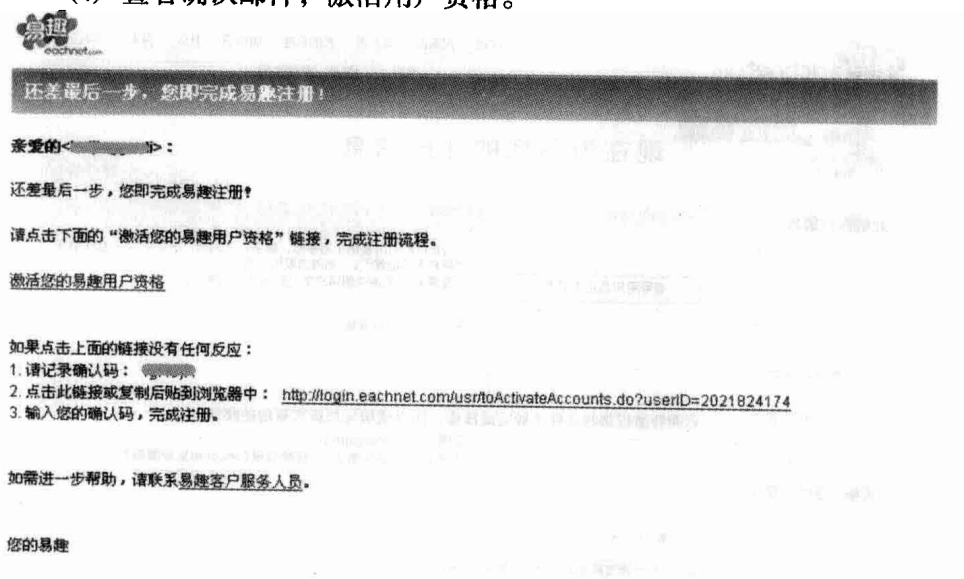
易趣已将注册确认信发送到 , 请收信并点击信中的确认按钮。

请查看您的 邮箱

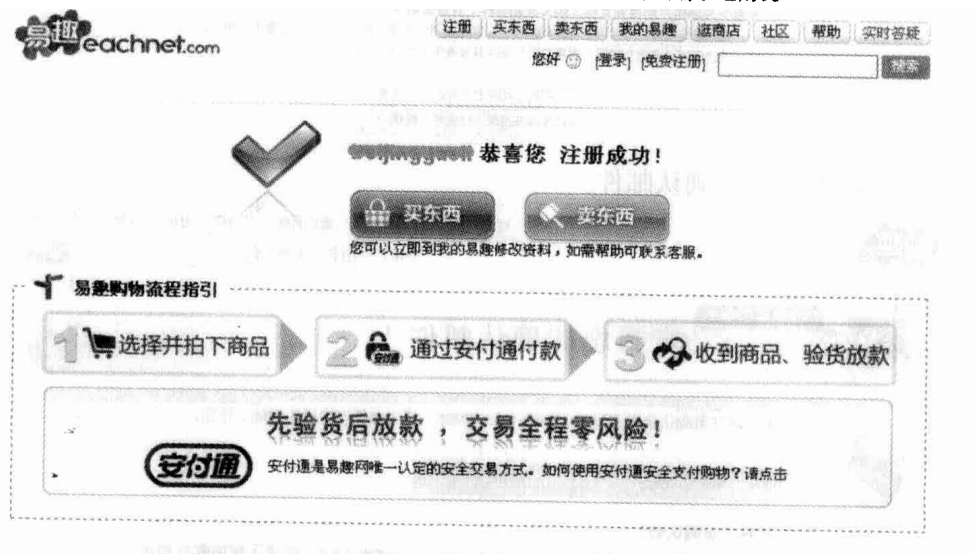
没收到注册确认信?

查看您的电子邮件地址是否正确: 。如果拼写有误, 请更正您的邮件地址。
查看您的群发或垃圾邮件文件夹。如果您还是找不到注册确认信, 请易趣重新发送注册确认信。

(4) 查看确认邮件，激活用户资格。

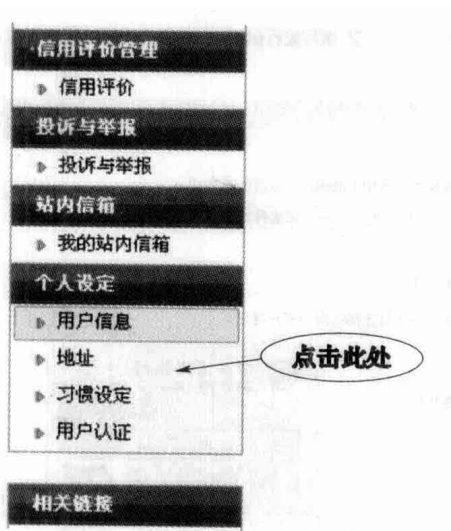


(5) 注册成功，显示以下页面，现在开始你的开店之旅。



2. 实名认证。

(1) 登陆我的易趣，点击我的账户中的“用户认证”按钮，进入银行实名认证页面。



(2) 如实填写个人的信息 (“*” 栏目均为必填项)，然后点击“确认并提交”按钮。

易趣 eeachnet.com

注册 买东西 卖东西 我的易趣 逛商店 社区 帮助 实时答疑

您好 beijinggaoli 退出 输入物品名称 搜索

用户认证 1 填写基本信息 2 填写银行信息 3 去银行认证 4 完成认证

⚠ 请注意：您提供的个人信息必须真实有效，不然无法通过认证。

填写用户基本信息	
真实姓名 *	请您填写身份证上的真实姓名
有效证件 *	证件类型: 居民身份证 证件号码:
联系地址 *	省市自治区: 其它 市: 其它 详细地址: 邮政编码:
手机号码 *	填写您的手机号码，如：13800000000 招行认证请务必填写与招行登记一致的手机号码！

您承诺所提交的信息真实准确并合法，同时承担因为信息不实所引起的任何法律责任。

确认并提交



(3) 提交银行账户信息。（“*”的栏目均为必填项）

(4) 如果你选择的是工行银行卡, 在填写完信息, 确认提交后, 则跳转到工行页面。

在工行页面上如实填写个人信息, 然后点击“提交”按钮。

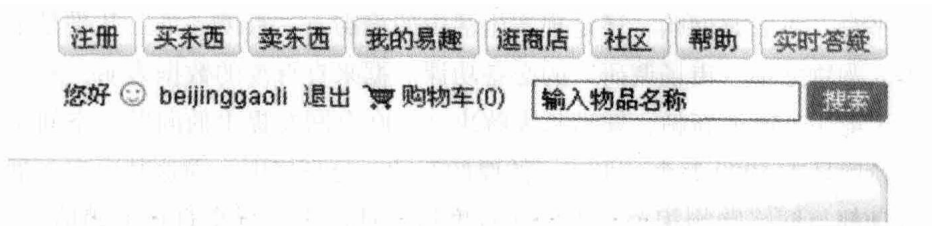
(5) 当银行账户核实已通过, 则银行实名认证就完成了, 你可以马上开始卖东西了。

3. 卖东西。

(1) 完成注册和实名认证之后, 你就可以点击页面上的“卖东西”,



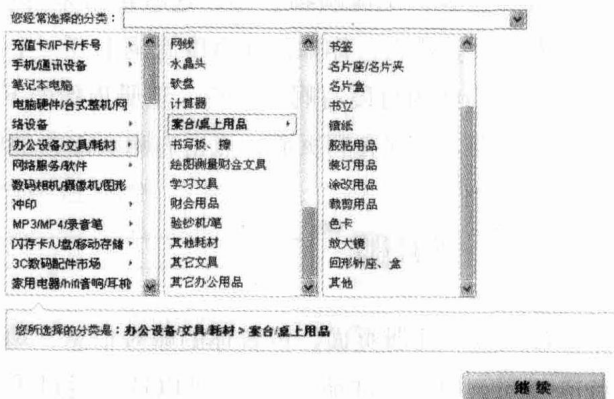
开始你的开店之旅。



(2) 选择物品的分类。

(3) 创建物品。

填写物品的描述信息，包括物品的名称、图片、新旧程度、物品描述。随后，设定物品的卖法，包括卖法的类



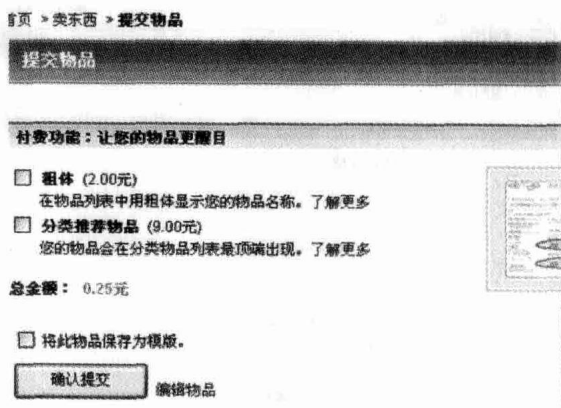
型、价格、数量、购买件数限制、在线天数、开始时间等。

创建物品信息后保存并继续。

(4) 提交物品。

让买家更容易注意您的物品：购买粗体或分类推荐位来推广物品。

(5) 确认无误后，您的物品提交成功。您的小店从此就可开始经营了。



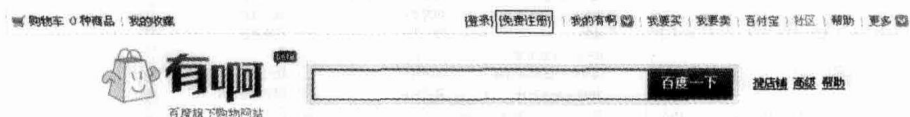
如何在百度有啊上开店

百度网络交易平台（2008年10月8日百度网上交易平台正式定名为“有啊”）是建立在全球最大的中文搜索引擎百度旗下独有的搜索技术和

强大社区资源的基础上的, 中文互联网领域最具规模的网上个人 C2C 交易平台。不管是网购, 还是现实生活中的逛街, “百度一下”几乎是很多人购物之前“市场调研”的必备功课。据来自百度的数据表明, 贴吧每天诞生 650 万新帖, 知道每天解决 23000 个网友提出的问题, 空间每天新增日志 6000 万个, 形成了浓厚的互动、分享氛围, 而这其中有大量信息都与网络购物相关。人们在百度搜索社区平台分享打折促销信息, 探讨砍价经验, 交流购物心得, 这些都将是百度网络交易平台独一无二的强大资源。那么, 你如何在百度有啊上开一个小店呢?

1. 注册成为百度有啊的用户。注册步骤如下图所示:

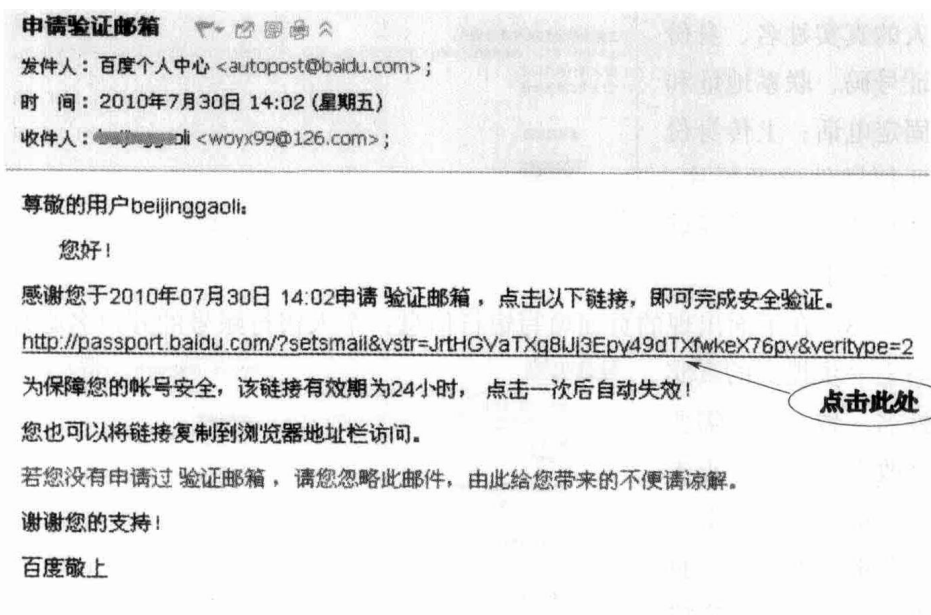
(1) 进入百度有啊页面, 点击有啊页面顶部的“免费注册”按钮。



(2) 进入注册页面, 设置你的账号信息, 填写完成自己的信息以后, 点击“同意协议并注册”。同时可以选择通过手机或邮箱进行免费验证, 直接激活账号。

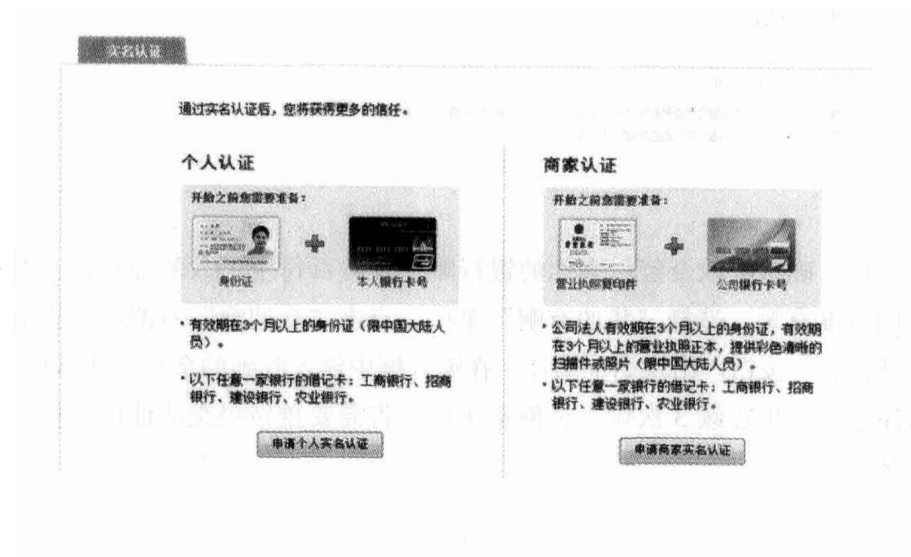


(3) 登录您的邮箱，打开标题为“验证百度注册邮箱”的激活邮件，点击邮件中的“验证邮箱”按钮，即可验证成功。



2. 实名认证。没有经过实名认证的用户不可以在百度有啊出售商品开设店铺。

(1) 登陆百度有啊，进入我的有啊菜单，点击“欢迎您”右边的“立即认证”按钮，选择出现的如下页面申请个人实名认证。



(2) 填写申请人信息：要求填写申请人的真实姓名、身份证号码、联系地址和固定电话；上传身份证扫描件或者照片；填写及上传完成后点击下一步。

(3) 在下面出现的页面填写银行信息：个人银行账号的开户名必须与上一步提交的真实姓名一致。如果需要修改真实姓名，点击页面最下方的“上一步”链接返回上一页进行修改；全部完成了点击提交。

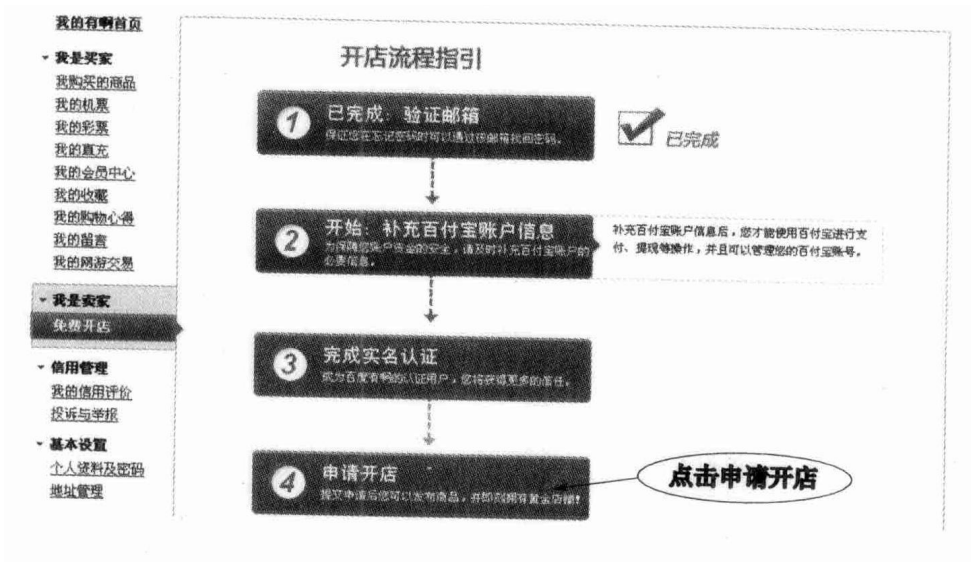
(4) 然后会出现下面的页面。你需要等待几个工作日。如果你的填写全部正确。审核通过后百付宝科技有限公司会给你的账户汇入 1 元以下的金额。

(5) 确认汇款金额：去你的银行账户查看百付宝汇入的金额，及时返回百度有啊，选择“我的有啊”菜单，点击“欢迎您”右侧的“查看认证状态”按钮。出现如下图片。在输入框中输入收到的金额完成认证。请注意，如果连续 3 次输入金额不正确，将需要重新提交认证信息进行审核。

(6) 输入金额正确, 点击提交, 即可完成个人实名认证。

3. 实名认证完成之后, 你就可以在有啊上开店了。

(1) 登陆后, 点击“我的有啊”, 查看页面左侧“我是卖家”, 点击“免费开店”链接, 就可以进入开店流程了。



提交开店申请后，您的店铺将被自动创建。创建店铺之后，您就可以根据提示填写自己的店铺名称、信息设置等，就可以拥有自己的店铺发布商品了！

投资箴言：

不同的网站有不同的特点，投资者在选择网上开店的时候，要对比各家网站的特点，选择更适合自己的网站开店。

— METIAN XUEDIAN TOUZIXUE —

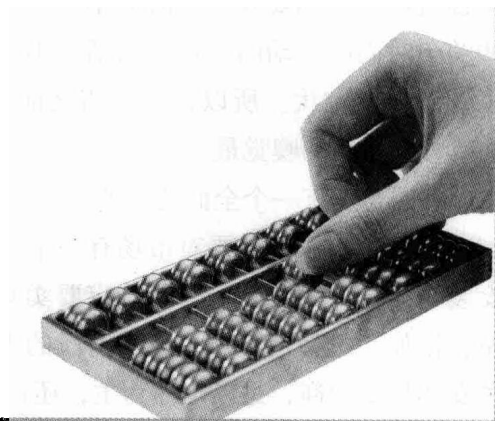


第十一章

开小店赚大钱

——特色小店的投资策略

开店，要不断玩出新花样才会有发展前景，墨守成规或死搬硬套地模仿他人的点子，终究是跟在人家屁股后面走的把戏，结果是总慢他人半拍，小店很难有经营上的起色，只有寻找新的开店机会，才能创造出生命力。



找到最适合自己的特色商品

近些年来,越来越多的人开始自己投资开店,对于中小投资者来说,恐怕没有什么工作比自己开店做老板更吸引人的了。一则投资可大可小,既可独立经营,也可联营、加盟;二则门槛不高,进退自如。因此,开店也就成为很多人投资的最佳选择。不过,也有不少人,其经营的小店却以失败告终。

俗话说:“眼光是金,特色是宝。”虽然投资者开店的形式各有不同,但不管背景如何,要想开一个成功的小店,选对适合自己的特色商品最重要。那么,你该如何选择适合自己的特色商品呢?

1. 对自己的兴趣爱好有一个清晰的判断。

有的人在开店的时候,看到这个项目好,就做这个项目;看到那个项目赚钱,就做那个项目,这样下来,你会发现,为什么经营同样的商品,人家的小店能赚钱,自己的小店却总是在赔钱。

这就需要你对自己的兴趣爱好有一个清晰的判断,比如,有的人喜欢家居用品,那么,你完全可以开一个有特色的家居用品店;如果你对时尚的把握非常精准,那么,你就可以开一家时尚精品店或服饰店。

有的人失败就是因为不知道自己的兴趣在哪里,只是一味地看到能赚钱就做,比如要开一家时尚小店,他本身对时尚不敏感,也不关注一些关于时尚的新动向,这样的话,小店初期可能会有些赢利,但时间长了,就会被淘汰。所以,在开店之前,一定要清楚自己的兴趣在哪儿,在哪方面自己的嗅觉最灵敏。

2. 对市场有一个全面的了解。

要开店,你首先要对市场有一个全面的了解。就拿衣服来说,是卖女装、男装还是童装。如果确定要卖女装,就要对女装有一个基本的定位,比如,选择适合哪个年龄阶段的人穿的。另外,还要看看市场上哪种女装最受欢迎,是以个性为主,还是普通为主;如果要选个性一点的,



你可以选择有民族风情的，也可以选择比较另类的。

这些都是开店必备的，你要在开店之前对市场作一个全面的调查，选择最具市场潜力的商品，可以让你的创富之路走得更为顺畅。

3. 环境优势。

每个人都生存在一个共享的环境中，每个地区也都有一定的特产、特色，一般利用地域优势、环境优势的项目大多和卖产品相关。我们还以服饰为例，比如你出生在云南，你对云南的服饰就有一定的环境优势，再加上现在到云南旅游的人越来越多，你可以利用这两种优势，开一家具有特色的云南服饰店。

4. 人脉优势。

每个人都会有一定的关系和人脉，在开小店时，完全可以把这些有效资源利用起来，比如你打算开一家精品店，而你正好认识一些做设计的朋友，你就可以对饰品的时尚有一个精确的把握。一般来说，人脉资源会给你想从事的项目带来更专业丰富的服务范围。

投资箴言：

虽然，现在开店的人越来越多，在开店中，赚钱的人也越来越多，但这并不排除有失败的可能。如果你在开店之前就对自身和市场有一个精准的把握，找到适合自己的特色小店，这无疑减少了开店失败的风险。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE——

如何打扮你的特色小店

位于杭州主营花艺设计的“沉香吾木”小店，仿鸟巢设计的店头、篆体印章体的店名，店里常年盛开着一株叫做“等”的花，那些粗粝的瓦青色石罐，红的花、绿的竹……进店的人多半会忘记自己在红尘中的角色，陶醉在这个现代都市的童话森林里。



在现代商业社会中, 店铺之间的竞争越来越激烈, 有的店铺顾客川流不息, 财源滚滚; 有的店铺却如昙花一现, 淹没在市场竞争中。那些店铺失败的一个很重要的原因就在于店面装修的失败。如何打扮你的特色小店, 才能让你的小店吸引更多的顾客成为很多店主越来越关注的问题。

1. 店内的灯光设计。

在店铺设计中, 如果能有恰到好处的灯光设计, 就能增强商品的魅力, 增强店铺的商业气氛。

现在的店铺一般都依靠人工光源, 人工光源有两个最基本的作用: 一是直接用于店铺的外部照明, 为照亮店铺的门面和店前环境而安装的, 以实用为基本要求; 二是为烘托店铺气氛、环境而设立的各种装饰灯, 目的是增加店铺门面的形式美, 其中以霓虹灯和橱窗灯最为常用。

就店铺使用的光源来说, 一般分为两种: 单色光源和多色光源。单色光源主要以店内为主; 多色光源则主要用于装饰, 是外部装饰的主要光源。另外, 由于人对多色光的视觉反映不同, 所以形成的心理感受也不同:

比如说, 玫瑰色光源: 华贵、幽婉、高雅。

淡绿色光源: 柔和、明快。

深红色光源: 刺激性较强, 使人的心理活动趋向活跃、兴奋、激昂, 或使人焦躁不安。

蓝靛色光源: 刺激较弱, 会使人的心理活动趋向平衡, 控制情感发展, 但也容易产生沉闷或压抑的感觉。

2. 店内的色彩设计。

色彩会对人们的心情产生影响。不同的色彩及其色调组合会使人们产生不同的心理感受。例如, 以紫色为基调, 会给以庄严、高贵、典雅的心理感受, 使人产生一种敬畏感。紫色调常用于销售高档、贵重商品, 如珠宝首饰、钟表玉器等场所。黑色是一种消极性色彩, 给人一种沉重、压抑的心理感受, 一般在店铺不单独使用, 但与其他颜色适当搭配, 也会产生一定的视觉冲击力。蓝色会使人联想到辽阔的海洋、广阔的天空, 给人一种深邃、开阔的心理感受, 销售旅游商品时采用效果较好。



以红色为基调,会给人一种热烈、温暖的心理感受,使人产生一种强烈的心理刺激。红色一般用于传统节日、庆典布置,创造一种吉祥、欢乐的气氛。但是,如果红色过于突出,也会使人产生紧张的心理感受,一般避免大面积、单一采用。

以黄色为基调布置,给人以柔和明快之感,使人充满希望。食品中很多是黄色的,如面包、糕点等,故黄色常作为食品销售部位的主色调。但是,黄色的面积不能过大或单一使用,因为这样的话,就会给人一种食品变脏的心理感受,在使用的时候,要注意以明黄、浅黄为主。

店铺的色彩设计也可以刺激顾客的购买欲望。在炎热的夏季,店铺以蓝、棕、紫等冷色调为主,顾客心理上有凉爽、舒适的心理感受。采用这个时期的流行色布置销售女士用品场所,能够刺激顾客的购买欲望,增加销售额。

色彩对儿童有强烈的刺激作用,儿童对红、粉、橙色反应敏感,销售儿童用品时采用,效果更佳。使用色彩还可以改变顾客的视觉形象,弥补营业场所缺陷。如将天花板涂成浅蓝色,会给人一种高大的感觉,将店铺营业场所墙壁两端的颜色涂得渐渐浅下去,给人一种辽阔的感觉。一段时间变换一次店铺的色彩,会使顾客有新奇感。

3. 店内的气味设计。

店铺的气味,对创造最大限度的销售额来说,也是至关重要的。气味对增进人们的愉快心情也会有帮助。气味正常,会吸引顾客购买这些商品,气味异常,商品销售便不能达到一定的数量。比如,花店中花卉的气味;化妆品柜台的香味;面包店的饼干、糖果味;蜜饯店的奶糖和硬果味;零售店铺礼品部散发香气的蜡烛;皮革制品店的皮革味;烟草店的烟草味,均是与这些商品协调的,对促进顾客的购买是有帮助的。

不良气味,也像外部的声音一样,会给零售店铺带来不好的影响。这些气味不仅令人不愉快,与零售店铺的环境、气氛也不协调。比如巧克力和硬果的气味飘入保健食品店,医生或牙科医生诊室的很浓的药品气味飘入面包店,等等。

但在这里要注意,气味的密度(强度)要适当控制,使它不致扰乱顾客,甚至使顾客厌恶。例如,化妆品柜台周围,香水的香味会促进顾



客对香水或其他化妆品的消费需要,但是,香水的香味过于强烈,也会使人厌恶,甚至引起反感,这样,反而会把顾客赶走。

4. 店内购物环境的设计。

店内购物环境设计中,空间结构直接取决于功能。人们对现代商店的功能性要求越来越高,因此,在购物环境中需要根据其功能进行全方位立体设计,即多维设计。

在这里我们主要介绍意境设计和四维设计两种。

(1) 意境设计。

设计者应根据店铺的经营性质、经营理念、环境条件、建筑结构和消费者心理,通过意境设计将风格确立下来。

店内购物环境的意境设计,与该店的形象设计有着密切的关系,确立购物环境设计风格的经营范围、经营目标、购物特色等因素,都属于该店形象设计中理念识别系统设计的内容。事实上,店内购物环境的意境设计是店铺形象设计在购物环境中的具体表现形式。

(2) 四维设计。

四维设计主要表现购物环境设计的时代性和流动性,店内的环境设计有明显的时代特征,不同时代的特征会直接影响消费者的购物行为。

在现代化的店铺中,经常可以看到许多运动中的物体或形象,使本来固定静止的空间不停地改变,形成了动感景观。

在设计的时候,要考虑人行进时的视点变化,要赋予每一个连续视点以丰富变化,让顾客在行进中,接连不断地接受信息刺激,在视觉上感受到时空变化。

投资箴言:

一个有创意的店面设计,能够给顾客特别的第一印象,第一眼就吸引顾客的眼球,如果能在同类店面中突出自己,那么这样的店也就成功了一半。

—MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE—



创造迷你精品屋

张先生一直有自己开店当老板的想法，但一直没有找到合适的项目。后来，几个在做设计的老同学建议他开一家精品店，因为他们都是在精品行业工作，所以进货渠道就不成问题。经过半年的考察后，2009年，张先生决定听从同学们的建议开一家精品店。

在与同学们交流了几次后，张先生得知目前国内市场上中档、低档精品行业竞争都已相当激烈，只有注重设计概念的高档礼品很少有人进入，利润率也是最高的。权衡再三后，张先生决定走中间路线，以高档精品为主、中档为辅，用“礼品”的概念开始自己的创业。

常言道：好的地点是生意成功的一半，对于非生活必需品的精品行业尤其如此。为了找到能一举成功的铺位，张先生足足花了半年的时间。现在的店址还是张先生在无意中发现的。从一开始，张先生就很懂产品要“包装”的道理。开业后，张先生在年轻朋友们的启发下，将小店产品全面包装了一番。他的店名并不是特别时尚，但却最能体现出他店内主打产品的特色。随后，张先生还将自己的产品都起了一个合适的名字，诸如“爱情密码”、“情趣系列”等，果然，色彩斑斓的名称吸引了很多人。

经营之中，时时更新进货，更是张先生高明的地方。为了给顾客“常入常新”的印象，他几乎半个月就全面更新一次货品；没有卖完的货，就将其变换一下陈列方式；节日临近的时候，他就一周更新一次货品；另外，张先生几乎是每两天就去同类市场调查一次，一方面收集新品，另一方面了解一下什么货物到了“泛滥”的地步，就避免重复进货。所以三年来，张先生的小店始终能给人“新鲜”的感觉。

他还利用业余时间，给自己建立了订货网站，并与小店的库存、收银系统衔接，既可以直接管理店员的操作，又可以方便顾客订货与店员送货，使得销售速度迅速提高。



游走在城市的街头巷尾,各种饰品店、小礼品店、小文具店不胜枚举,大大小小的店面纷纷打起“精品”招牌,而且都冠上了“流行”、“时尚”、“前卫”等字眼。于是乎,“精品店”遍地开花,一派欣欣向荣的景象。

对于那些追求时尚元素,讲究个人形象,注重体现个性的女性消费群体来说,精品店便在一定程度上满足了她们的需求。相关市场调查,精品店的光顾者与消费者99%皆为“女性”,其中包括了学生、白领、小资人群,等等,这也许就是诠释“爱美是女人天性”的最好答案。精品消费随意性极强,商品价格从几元钱至上百元不等,基本都属大众型消费。一般来说,只要精品店能够满足这些消费者对时尚的需求,那么,这个主体客群是不会消失的,从这方面来说,精品店的收益也是相当可观的。那么,开一家精品店你需要做足哪些准备呢?

1. 紧跟时尚潮流。

一般来说,精品店都是针对女人开的,虽然女人的钱好赚,但女人也是最挑剔的,所以,在开精品店的时候,除了商品要紧跟潮流外,整个店面的视觉系统效果也要与商品相映衬,最好在吸引顾客目光的同时还能显得与众不同。另外,在商品的选择上,要寻求差异化,就是要与其他商家的产品不一样。此外,差异化的选址路线对精品店的发展至关重要,因为不同的地点产生不同层次的群体,而这些群体随时可能从潜在客群转变成实质客群。

2. 确定精品店的经营范围。

精品店的经营范围广,档次差距较大。因此,如果你打算投资精品店,就一定要有准确的定位,分清各种档次精品店之间的差距,确定经营目标。

(1) 高档精品店:经营高档纪念品,稳定的顾客非常重要。因此,需要有大量的订单,如果不能找到稳定的大客户,那么生意将很难维持下去。

(2) 平价精品店:数百元一件的高档精品并不是每个人都能消费得起,精品店的很多顾客比如学生,消费能力有限,他们购买精品完全是出于自己的爱好,所以价格不能定得太高;其次,工艺精品虽然深受欢



迎,但如果不是特别精细或者具有特色,尤其是那些工艺小杂货或饰物,要想引起游客的购买欲,就必须在价格上占据优势。这就给平价精品店提供了很大的商机。

3. 确定精品店的主题。

精品店的经营范围十分大,传统的精品如工艺品、装饰品、纪念品等,本身包含了很多商品,所以开精品店最好是有一个主题,如开布艺精品店、饰物精品店等,可是目前很多精品店还是大而杂,专业性、主题化精品店还不多,因此,有一定的发展潜力。

4. 店铺的选择。

精品店的选址应该定位在商业繁华地段,这一区域客流量大,商业氛围比较好,名牌众多,顾客信任度高,容易迅速建立客户群体,实现盈亏平衡,为今后的业务打下坚实的客户基础。这一地段的租金虽然贵一些,但物有所值,付出的租金会有骄人的回报。如果位置过于偏僻,客流量少,初期业务拓展比较费劲,顾客信任度比较低,需要做大量的说服引导工作,事业发展相对要缓慢很多。

5. 店铺的装修。

店铺的装修要清晰、高雅、有档次,但绝不奢华,既不要让客户觉得没档次,不屑一顾,也不要让普通消费者产生心理压力,怕自己消费不起而踌躇不前。

投资箴言:

时尚精品店的潜在客户很大,信任度也比较高,销售量容易做大,适合拥有一定资金,想要自己做事业的人士。

MEITIAN XUDIAN TOUZHU



实例：如何开一家属于你的个性小店

如何开家香熏小店

“我每晚只穿两滴夏奈尔 5 号香水入眠……”玛丽莲·梦露的这句话成为香水的经典广告语，随后，香熏、精油一系列香料用品渐渐受到女性消费者的欢迎。如今，香熏小店、精油专卖店也随着这股经久不衰的“香风”陆续在商场超市、街头巷尾出现。

某从事香熏美容业多年的专业人士说，一般说来，香熏产品主要包括天然香熏油、香熏干花、熏香炉、香蜡等。香蜡、熏香炉点燃后散发出宜人的芳香，不仅可以净化空气，而且还可以养颜怡性、祛病强身、消除忧郁和疲劳感。香熏既可视作为一种高雅陈设，故现已成众多年轻女性的时尚。香熏作为一种调理身体的方式，在国外很普遍，开香熏店前景可观。那么，开一家香熏小店，你应该做哪些准备工作呢？

1. 投资。

开办一家香熏店的前期投资在 5 万元左右，主要包括店铺租金、装修费、进货费三部分。租金一般为 5000 元/月左右，按押一付三计算则为 2 万元。首期的进货费按 1 万元计算，装修费在 12000 万元左右，再加上房屋的水电费等一些杂费，首期的投入在 5 万元左右。

2. 店面的装修。

香熏店的店面一般以“温馨”为特色。就香熏产品本身来说，多用于 SPA 等身体护理。做 SPA 护理，最要紧的就是“放松”两字。所以，经营精油等此类相关产品，也应给顾客一种温馨的感觉，一种“宾至如归”的感觉。香熏小店在装修时，应当注意以下几点：

(1) 在店堂内部的装饰上，以粉色调为主，粉绿、粉蓝等都可采用。

(2) 充分利用店堂屋顶的吊顶，应挂些毛绒玩具、卡通娃娃等，营造出可爱、有趣的店铺形象，吸引顾客眼球。



(3) 建议店主在店堂内放些音乐,如钢琴曲、自然界的聲音,如大海涛声、风吹树林声等。

(4) 还可采用“香味引客”法,利用香熏灯来吸引顾客,常用味道较浓的香料来香熏,让在店门外的顾客能闻香而来,引起他们的好奇心,“到底是什么这么香”——猎奇心理是最好的引客法。

3. 顾客定位。

一般来说,香熏产品属于中高档商品,所面向的消费群体应是收入较高的知识女性和公司白领阶层女性。按照她们的收入水平,对生活质量有一定要求,特别是在美容护肤产品方面,更注重的是产品的品质。

4. 店面的选址。

店面选址也是一个至关重要的问题,选址的好坏将直接影响到经营效果。具体说来,选址要把握“客流”就是“钱流”原则,针对主要消费群体,把店面开在中高档住宅小区、写字楼附近等白领女性集中的地区。

5. 宣传。

香熏产品的定位是那些高收入的女性群体,她们平时看得最多的是专业的美容、服装杂志,对报纸服务版上一个百字小广告关注程度明显不高。所以,在选择宣传方式的时候,首选的应该是专业的杂志。

从广告角度来看,产品的销售要注意三个方面:首先,对谁说,要抓住使用产品的消费群;其次,说什么,产品的介绍非常重要,面对面的销售手段带来的效果更加明显;最后,怎么说,完善的产品销售服务,往往更能赢得顾客。

产品仅仅做到销售是不够的,顾客够买了产品之后,还需要对顾客进行回访,了解产品的使用情况,对出现的问题及时解决,向顾客提供更多、更全面的售后服务。

6. 产品的经营。

在经营中,还应配置“样品”或“试用装”,要让顾客掏钱买货,就得让她们先试试,看看,闻闻,商品的品质如何,香料到底什么香味。试过,看过,闻过之后,才能对目标顾客群产生吸引力,让那股香味留在她的鼻底下,才能让她们心甘情愿地掏钱。所以,要准备一些试用装,摆在货品的前面,让顾客试用。



如何开家纸艺坊

几张简单的花纸，几条纸藤，几根细铁丝，一条小塑料棒，在上下翻飞的剪刀中，神奇地变成了漂亮的纸花。娇艳欲滴的玫瑰、清新淡雅的莫兰、可爱精致的玩偶娃娃……如果没有亲眼所见，或许你很难想象，简单的纸竟可以幻化出如此美丽真实的形象，几张纸、一双手，美丽即刻闪现。

在生活节奏日益加快的今天，人们都想给自己留一方清静悠闲之处，金领、白领及其他中高收入的群体可以借自己动手制作纸艺作品（纸艺DIY）休闲娱乐，暂时忘记生活工作的忙碌；老年人在休息之余可以陶冶情操，充实自己的老年生活；学生们也可以通过这种方式练练自己的动手能力。从这方面来说，纸艺DIY，没有理由不受到人们的青睐。

纸艺DIY在日本、韩国和中国香港地区已经风靡了几十年，但目前，中国市场几乎还是一片空白，经营的商家十分有限，准备创业的你，可以考虑开一家纸艺坊。那么，如何开一家纸艺坊呢？

1. 经营范围。

纸艺坊一般都以门店、休闲吧或工作室的形式经营。经营方式一般都是会员式，即根据会员的要求，由专门的纸艺老师手把手地教授会员各种纸艺的制作方法和技巧，店里免费提供原材料。根据纸艺制作工艺的难度、花费材料的多少，酌情收取一定的费用，如单朵花卉一般在2元到10元不等，一束2朵玫瑰价格在35元左右。可组织会员学习某一品种，也可以让他们选择几个品种进行成套学习。

除了教授纸艺课程，纸艺坊还可以经营各种纸艺原材料和纸艺成品，成品的利润空间相对更大。

2. 开业条件。

一般来说，纸艺坊的起步资金大多在3万元左右，店铺的面积在15至20平方米左右，不宜过大。实践证明，休闲吧形式的纸艺坊更受大家的欢迎。如果店铺面积许可，可以考虑专门划出一小块区域专供顾客休闲学习之用。铺一块地毯，几张茶几，几把椅子，温暖柔和的灯光，顾客或三五成群，或独自一人，做做纸艺，喝喝饮品，在这里完全放松心



情。只需简简单单的装饰,再配上珍珠奶茶机、小冰箱等简单设备,给顾客营造好氛围的同时,也可以拓宽经营范围,增加额外收入。开业之初,一般需要配备两名店员,以女性最佳,分别负责销售和教学。

3. 开业步骤。

开业的选址,一般应选在闹中取静的街市,可选择在高档写字楼、大型社区或大学附近。不要选择商业街,商业街的顾客常常是走马观花,而且店面租金比较贵,不利于成本控制,不适合纸艺坊的经营。在店面的装潢上应追求简明温馨的装修风格。内墙面以白色、粉红、粉蓝、粉黄等较淡、较温和的颜色为主,以求突出店内各种色彩缤纷的纸艺制品。为使店内景致饶有情趣,可以设置各类货架,将纸艺制品按类或按景摆放。另外,由于主要目标消费群的不同,店铺的装修也要有所不同,如,有的纸艺坊就有欧式风情和儿童乐园两种截然不同的装修风格。

4. 办理证照。

开纸艺坊,须到经营所在地的工商部门申请工商营业执照,符合条件的投资者也可申请成立非正规就业组织,以获得免税等政策扶持。

5. 采购。

纸艺坊所需要的主要纸藤货源在上海,其他的蕊头等小配件货源大多在浙江。在选择货源的时候,尽量从这两个地方考虑,要注意选择信誉较好的商家,以获得稳定低廉的进货渠道。

6. 成功秘诀。

(1) 价格适中、品种多样。

因为有一部分顾客是学生和老年人,所以纸艺坊的定价不能过高,最好是低于市场的价格,遵循薄利多销的原则,让大家都消费得起,一般来说,一束花在几十元的价位上大家都是比较能接受的。纸艺坊经营的品种要多样化,从原材料(如各类各色的纸张、花蕊、专用花边剪)到各类成品(如纸艺花卉、纸艺娃娃、无框装饰画等),应尽量满足不同年龄不同性别消费者的要求和喜好。

(2) 技术过硬,不断出新。

纸艺作品是否精致美丽,全靠纸艺师的巧妙构思和精工细做。专业纸艺师甚至能达到看见实物,就能作出纸艺作品的地步,作品几可乱真。



而作品颜色、材料等的搭配更要求纸艺师有较高的审美情趣。近几年,纸艺在国外非常流行,不断有新的作品和制作技巧推出,纸艺经营者要善于吸收他山之石,并结合自己的创意,使顾客觉得常来常新。

(3) 选准时机,大力宣传。

可以印制一些小册子,在情人节、三八节、母亲节、七夕节、国庆节等重大节日前,宣传亲手制作纸艺礼品的意义。还可以适时推出有节日特色的纸艺产品。如情人节时,可以推荐纸艺玫瑰,母亲节时则相应推出纸艺康乃馨,有条件的还可以提供送礼上门服务。

如何开家手绘家居店

几十年前,家里装修总会请个手巧的装修师傅回来,量好房间尺寸打制家具,然后再细致地在家具上描上花,着上色,再从市场上买些印花的花布做成窗帘、床罩等,一个漂亮的家就像模像样了。后来,随着现代技术的发展,全机械化的各式家居用品取代了手工制作,这种现成的家具帮人们省去了繁琐的程序,人们越来越热衷于选购这种方便、美观的家居用品。但如同服饰流行会有轮回一样,随着人们生活质量的提高,人们对家居用品的要求也越来越高,而且在当今这个讲究个性的时代,千篇一律的家居用品已经不能满足人们对家具个性化的需求了,于是,越来越多追求个性家装的人们又开始对具有手工元素的家居用品着迷。各类充满个性智慧的手绘家具、餐具等物件,因其独特的视觉美感,再次成为家居世界的潮流风尚。

手绘家居用品是一种个性化家居产品,它可以根据客户对不同图案需求设计出具有不同特色的家居产品,因为它具有设计独有性。许多家居行业的专业人士预测,在未来的三五年内,手绘家居用品将会更加流行,因此开一家手绘家居店将会是创业者们的理想之选。

1. 开业条件。

(1) 进货渠道。

要开一家手绘家居店,首先要解决的是进货渠道。一般来说,进货的渠道主要有两种,一种是从批发商那里进货,一种是从厂家直接进货。

在选择从批发商那里进货的时候要注意，如果是当地的批发市场，那么你的手绘家居用品和周围若干家居产品都一样，这样利润空间不好，所以，选择从批发商那里进货的话，要多逛几家，多一点选择的机会，尽量选择那些有个性的家具，这样才能吸引更多的顾客。

从厂家直接进货，这样得到的利润是最多的，但有一定的资金压力，因为厂家的出货量肯定比批发商多，所以，你要准备足够的周转资金和仓库。如果没有那么多的资金，你还可以联合一些其他的商家，合起来一起订货，这样还可以降低成本。

(2) 店面的选址。

手绘家居店的经营规模不能太小，40平方米到80平方米的营业面积比较合适。选址上要考虑人流量，但要注意是真正的消费人流，不包括像车站这样的客流。由于手绘店对店面要求比较大，一些繁华或次繁华的商业步行街，租金太高，不太合适。

一般来说，大型社区或居家楼盘是开手绘家居店的好地方，不过这里的社区最好不要是老居民社区，老社区的居民除非家里有人结婚，一般不会向家里添置新的家居用品。新社区或新楼盘里才有经营者想要找的客户；另一个比较理想的场所是家具大卖场，沾一下周边的人气，共享客户资源。

经营者还要注意，在选择店铺的时候，最好注意周围是否有停车位，因为手绘家居店的潜在消费者是那些高收入的人，一般这些人来店里的话，会开着车来光顾，有停车位会给一些顾客带来方便。

2. 店面设计。

对店面的设计，最好能布置成一个温馨的房间，里面摆上销售的商品。根据所销售商品的不同，设计的风格也是不一样的，比如，目前比较流行的有轻重两色手绘家具，轻色手绘家具一般以本白色为底，描绘清秀别致的图案，以淡淡的绿草、红花紫色花为多，清新雅致，适合大件家具，比如说床、大衣柜、酒柜等家具的制作，与趋向于简约风格的现代家具也很容易搭配；重色手绘家具则以原木色、黑色、墨绿色等大漆为底，图案富丽堂皇，倾向于欧洲宫廷的古典华丽，一般倾向于小配件家具的制作，适合与纯正的欧式家具相配。



3. 经营策略。

(1) 时时换新增增加活力。

只要装修陈列得当,手绘家居店刚开业时总是很容易吸引大家的眼球。之后的几个月经营者要有心常换常新,最好能做到每半个月就推出几十种新品,每一个月就整体更换店内陈列,每两个半月就全面更新店内货品。这样一来,即使是面对以往的“旧产品”,由于摆放位置不同,顾客也会产生耳目一新的感觉。

(2) 不仅零售还可订制。

一般的家居用品店都是等顾客上门,手绘家居店完全可以主动出击,比如与一些设计师谈具体合作意向,通过从家居到设计的一条龙服务来拓宽市场。另外,在手绘家居店里,家具不但可零售,还可订制,款式都是一般家具城里很难寻觅到的“特色货”。顾客不仅可以选购店里现有的家具,还可以来图加工。

在条件成熟后,经营者还可安排设计师上门服务,根据顾客居住的环境以及条件,设计实用养眼的个性手绘家具。

(3) 帮助顾客进行搭配。

经营手绘家居店,要有眼光,尽量做得有特色,这就要求经营者对家居流行趋势有一定的了解,并尽量使手绘家居用品跟当前家居的风格保持一致,在货源认定上也应尽量追求风格鲜明、做工考究的家具。手绘风格的家居用品,不同于一般的家居产品,它讲究的是一种情调。许多商品顾客不了解它的价值,甚至不知道如何使用,因此对顾客进行讲解很重要。

(4) 迎合消费者的心理。

来手绘家居店光顾的大部分是女性顾客。心细似乎是大部分女人的性格特点,所以她们经常在购买一件商品时左挑右选,一点点的商品瑕疵就能影响她们的购物欲望。为了使产品真正地受到女性顾客青睐,店主就要严把质量关。除了与厂家签订协议减少商品的瑕疵率之外,特价处理也是一种解决的方法,不但能增加诚信度,还迎合了女性爱打折的心理。

4. 效益分析。

一般手绘家居店的投入大约在 20 万元到 30 万元左右。以一家 50 平



方米的店面为例:铺面租金可控制在1.2万元(根据地段和铺位好坏略有差异),付二押一为3.6万元;装修费用2万元,主要是墙面、地面和收银台(有些手绘家具本身就可以充当货柜);首次进货需15万元,总投资20多万元。

虽然根据不同的投资渠道,手绘家居用品的利润有多有少,但从平均的情况来看,大约在50%左右。一家50平方米的手绘家居店每月的流水应在七八万元,每月固定支出应在1.7万元,包括房租、水电费、税费、雇员的工资,则每月的净利润可在2万元左右。如果经营顺利的话,基本上一年可收回投资。

如何开家T恤印制坊

走在城市街头,时不时就能看见一些穿着印有个性图案T恤的青年。个性印制,对于当代张扬青春个性的年轻人来说,具有十足的时尚魅力。鉴于此,有心的创业者可以开一家个性T恤印制坊,生意一定会像夏季一样热火朝天。开一家印制坊,你需要做足以下准备:

1. 店面选址。

店面的选址应尽量选择繁华的街道、闹市区、商业街等人流量较大的地方。当然也可以选择中学、高校附近。门面不需太大,有10~15平方米足矣。

2. 投资。

一般来说,开这种印制坊的总投资在25000元左右。T恤印制机每台的市场价格在5000元左右,进口的空白图案纸、各种图样光盘、印制图案纸、空白T恤5000元,电脑及打印机5000元。房租、雇佣2名员工首月工资4000元。宣传费、水电、税务杂费及流动资金6000元。当然,我们上述所列的数据是根据市场行情所得出的平均数据,具体投入还要依具体情况而定。

3. 顾客定位。

T恤个性印制店将目标群体定位在16~30岁的年轻人,但不时也有些中年人前来光顾。T恤的种类分为情侣装、亲子装、个性装,款式分为男



女款。

4. 效益分析。

根据市场行情,每件T恤印制完售价一般在30元以上,印制成本为15元,如果顾客提出按特殊图案印制T恤,每件收费可高达50元一件。这样以每天最少10件的印制量计算,每月纯收入则可达6000元以上。

为增加收入,经营者在专门印制个性T恤的同时,也可以兼印一些个性背包、个性帽子、个性牛仔褲等,这也会引起广大有“个性”的顾客的喜爱。当然为扩大战果,经营者还可以专门派工作人员到旅游景点和人流密集的夜市去销售这些印有个性图案的相关衣帽等产品,通过采取这些形式,就会带动经营者的生意,进而带来更多效益。

经营者还可以派出业务人员开拓“企业”市场,比如说可以让业务员走进大企业进行公关,向大企业老板宣传广告衫对企业宣传的重要性。通过大力攻关,使更多的大企业成为自己的客户,但值得一提的是为稳定这些大客户,促使其真正成为自己长期的忠实合作伙伴,在价格上一定要实行优惠政策。如此一来,在有效吸引这类顾客的同时,就会让个性T恤印制店的生意更加红火。

5. 宣传工作。

经营者应做好宣传工作,可采用内外部同时宣传的手段两条腿走路,外部可采用在闹市区或居民住宅区、中学校、高校周围张贴或发放宣传材料的方式,进行广泛宣传。内部则可采用专门印制一些个性T恤样品,挂在店内的显眼位置,通过让顾客“观赏”的方式,对自己印制店的印制特色进行宣传。经过这两种有效的宣传,肯定会引来更多的“个性”顾客前来光顾。

6. 图案个性化。

普通的T恤如果缺少优美的图案装饰就没什么特别了,因此图案是T恤突出个性的重中之重。印到T恤上的图案,有些是顾客自带,有些则是客人在店内图库中挑选的,一些顾客很喜欢将印有自己和朋友相片的大头帖印在T恤上,既新鲜又张扬个性。T恤个性印制店,关键就是T恤的质量和图案个性化。



如何开家宠物美容店

如今在都市里,养宠物的人越来越多,宠物多了,相应的服务需求也就越来越多,而人们在这方面也越来越舍得花钱,这样就有了商机——开家宠物美容店相信会大有“钱途”。

1. 店面布局装修。

一般来说,宠物美容店分布于两个区域,一部分集中于宠物市场,另一部分则集中在小区附近。随着人口老年化和人们生活独立性的增强,人们对宠物的需求不断增强,也舍得为之花钱。

2. 投资收益。

开一家宠物美容店成本不大,只需要准备 10~20 平方米的铺面,购置刷子、梳子、剪子、推子、电剪、电吹风等宠物美容器械,当然有条件配置一个恒温室更好,总投资 3 万~4 万元。当然,若有国家犬类美容师协会考核认证的高级专业美容师证明就更理想了。

一只普通的宠物狗美容一次费时约是 2~3 小时,一次可收费 50 元~200 元不等。根据相关统计显示,宠物美容店的年收入一般在 15 万元左右。

3. 专业的美容师。

人们喜欢带宠物到美容店消费,因为店里有专业水准的美容师,帮助宠物做一些主人在家里没办法做好的环节,让心爱的宠物能在这里变得更漂亮、更得体、更健康。所以,专业的宠物美容店一定要有专业的宠物美容师,美容师要了解各种宠物的性格、特点,懂得宠物的饲养、保健医疗、护理知识。宠物美容师可不是任何人都能做的,要经过专门的培训和考试,成为宠物美容师最起码的条件是具有一定的判断、语言表达能力,身体健康,色、嗅、触等感官灵敏,喜欢动物,热爱宠物行业。目前,我国宠物美容师按技术水平分为:C 级、B 级、A 级宠物美容师和高级专业宠物美容师。

4. 服务内容。

宠物美容的内容丰富多样,具体包括五大类:毛皮护理类,有洗澡、



梳理全身毛发、清理耳朵、修剪指甲等内容。也有根据品种的不同,设计不同发型的服务,宠物经过一段时间的呵护后,毛皮光滑漂亮,神采奕奕;口腔护理类,清除宠物的牙垢,拔牙等服务;头部护理类,有些宠物泪液多,眼角的毛容易变色,这时,就需要用专业的药水擦拭、清理,宠物要定期洗眼,洁耳;修剪类,宠物的指甲长长了,需要修剪,这样就不容易抓伤人了;健康护理类,宠物也会得病,红肿,生疮,发炎或者营养不良都有可能发生。

5. 经营要点。

开宠物美容店必须选在宠物比较集中的地方,店面一定要洁净舒适,设置需完善、专业、高档。经营宠物美容店一定要留得住常客,喜欢养宠物的大多是比较富有情调的小情侣或者退休在家的老年人,他们有爱心的也有耐心,所以,店里最好能够放置一些关于宠物的杂志。

目前,一些宠物美容店还发放宠物美容优惠卡,宠物会员收费150~200元不等,宠物会员一年内的美容费用可享受相应优惠。

随着物业的繁荣,很多店主也不再单一经营,除了提供宠物美容外,还进行宠物医疗,经营宠物服装、宠物日用品、宠物摄影等。另外,有些美容店还提供各种难度不同的训练,比如,训练定位大小便,不准随便吃别人的东西等,其收费在100~300元之间。有些宠物店还提供宠物寄养。同时,为了招徕顾客,有些美容店还免费为宠物寻找配偶。

如何开家手机游戏加油站

未来的手机网游市场是一个潜在的商机,被认为是3G时代最大的蛋糕,除了提供下载服务,手机游戏加油站的另一利润点是出售各SP提供的手机游戏卡。

手机游戏加油站主要业务是为手机用户提供小游戏、彩铃、彩信等手机增值业务。一般来说,手机游戏加油站相比网上下载来说,第一,方便实惠:在价格大致相同的情况下,手机游戏加油站购买游戏的消费者可以实现先试玩再付费,但只要在网上一下载就要扣除相应的费用,下载到不好玩的游戏也要付费;第二,操作更简单:消费者在加油站购



买游戏省去了网上下载时的繁琐操作；第三，固定的服务点也可以满足消费者足不出户的愿望。通过出售 SP（增值服务提供商）提供的手机游戏卡，如消费者不愿意出门，可以通过手机游戏卡到 SP 的网站下载相关的内容。

由于 3G 时代的来临，现在开一家手机游戏加油站，其增值潜力无限。

1. 开店成本不高。

小店不需要太大的经营场地，2~5 平方米即可，房租每月在 300~1000 元。设备投入大约 5000 元即可，主要是电脑、游戏软件等。目前流行的手机游戏大概有近百种，加上图片和铃声，这一块的初期投入在 1000 块钱左右。图片、铃声以及游戏等也可以直接通过 SP 购买，购进价 0.3~0.8 元不等，游戏的价格 2~5 元不等。购买之后，可以向个人消费者进行无限次的销售。

2. 选址。

手机娱乐消费的主要消费者是 18~30 岁之间崇尚时尚的高、中收入群体，这类型群体有个共同特点：消费能力强，换机速度快。游戏的利润很大，但是在手机游戏还处于发展的初期，彩铃、彩信将会是主要利润点，所以在开店选址的时候，可考虑选在超市、商城、步行街、手机数码通讯城等年轻人频繁出入的地方，如果附近有手机出售商更好。

手机游戏加油站的目标消费群体其实是一个固定的消费群体，可以考虑对顾客实行会员制，定期向其邮寄游戏商提供的新游戏宣传招贴等。

3. 效益分析。

如果一台机器服务收益按每天 20 元计算，那么，一年的收益也就是 7300 元，再加上机器广告位出租一年的收益 1000 元，一台机器的年收益在 8300 元以上，这只是一台机器的收益，如果投资的机器多了，投资的收益自然也就多了。

除了提供下载服务，手机游戏加油站的另一利润点是出售各 SP 提供的手机游戏卡。一般销售商的价格是游戏卡面值的 70%。另外，还可以提供其他一些简单的类似的时尚服务，同样可以吸引目标消费群体，如出售 QB 卡、手机充值卡、IP 卡等。



投资箴言:

不同的特色小店有不同的特点, 对于一些诸如开店的环境、潜在客户群等因素, 不同的店有不同的要求, 只有把握住这些不同的因素, 小店的成功率就会倍增。

----- MEDIAN XUE DIAN TOU ZI XUE -----

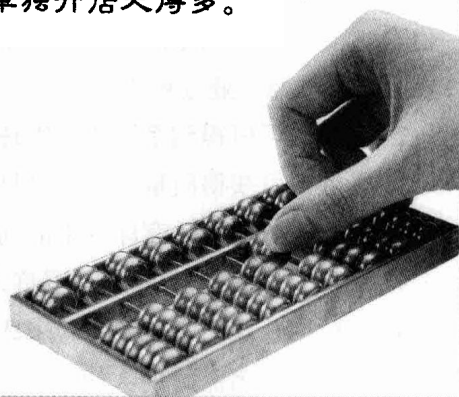


第十二章

低风险创业，背靠大树好乘凉

——加盟连锁的投资策略

俗话说，背靠大树好乘凉，借他人成功之梯，登自家成功之楼，任何一个连锁加盟店都可以利用总部的经验和信息，更迅速地拥有广阔的市场，不去走那条漫长坎坷的摸索之道，这就大大减少了投资风险。从这方面来说，开设加盟店成功的机会比单独开店大得多。



加盟连锁带来的无限商机

被誉为“21 世纪主导商业模式”的加盟连锁行业，凭借低成本、低风险、快速扩张的优势，让越来越多的投资者认识到加盟连锁的魅力所在，纷纷涉足加盟连锁行业。那么，什么是连锁经营？它有哪些优势呢？

连锁经营是现代国际间一个行之有效的商业经营形式，即特许者将自己所拥有的整套知识产权，如商标、产品、服务、专利和经营模式以特许经营合同的形式授予被特许者使用，被特许者通过特许经营可充分利用现有成功企业的各种优势来迅速完成自己的第一次创业。据有关数据显示，加盟连锁的成功率在 80% 以上。

加盟连锁是资金与品牌的联姻，一方出品牌使用权、经营管理模式、质量标准、服务标准、价格标准和人员培训；另一方出资金、人员和设备，并有偿使用对方的品牌和服务。对于投资加盟者来说，采用特许授权者良好的品牌形象和成功的经营经验，不但降低了经营风险和投资风险，还可以从授权者那里得到经营、管理、培训、法律、财务、原料配给、广告宣传等全方位的支持。综合来看，加盟连锁主要有以下几点优势：

1. 连锁加盟使投资成功的机会大大提高。在日趋激烈的竞争环境里，一个资金有限、缺乏经验的投资者要在高度饱和的市场环境中独立开创一份自己的事业是困难的，但投资者若选择一家实力雄厚、信誉高的特许经营连锁加盟企业连锁加盟其中，其成功的概率将会大大增加。
2. 受许人可以得到系统化的管理培训和指导。
3. 受许人可获得质量稳定、可靠的品牌和产品服务。
4. 享有知名品牌、商标带来的利润。
5. 由于统一的技术和配方，受许人可集中进货、降低成本、保证货源。
6. 可根据总部已成功的经验来选择连锁加盟店的最佳位置。
7. 附属于知名品牌的大旗下，受益于整体广告带来的客源，受许人



可减少广告宣传费用。

8. 现成装修样板, 整体的店面设计, 可使企业快速起动, 而且一经开办即可赚钱。

9. 可得到持续不断的技术支持和售后服务。

10. 自己当老板但又不孤军奋战, 有大公司做后盾, 可尽享成功喜悦, 而无经营风险。

加盟连锁可以说是“一本万利”。任何一个没有经验的投资者都可以通过加盟总部的培训和帮助以后, 取得与总部一样标准的复制结果。正因为如此, 这种经营模式受到广大创业者的青睐, 越来越多的人选择加盟经营, 越来越多的连锁店出现在我们的城市。据世界连锁专家预测, 21 世纪将是中国连锁经营迅速发展的时期。有关专家也指出, 在股市低迷, 其他基金类投资需要一定专业知识、市场消费和投资缺乏亮点的情况下, 市民将手头闲散资金投入加盟连锁, 将成为一种必然现象。

投资箴言:

选择加盟连锁, 投资者可以从加盟总部那里获得专业技术方面的援助, 这对于缺乏经验的投资者来说, 是一条通往成功的捷径。

MEITIAN XUEJIAN TOUZHU

做好加盟行业分析

在当今日趋激烈的竞争环境中, 市场机会对一个小资本的投资者来说已越来越少。一般情况下采取连锁加盟的方式要比独立创业的风险小得多。据美国中小企业管理部门统计, 在开业第一年就失败的自营店铺比例高达 30%~35%, 而采用连锁加盟方式的店铺在开业第一年失败的比例仅为 3%~5%。从目前的发展现状来看, 连锁加盟在中国已成为发展最快、市场空间最大、投资者最关注的领域。从中国各行业连锁经营的发展态势和投资者的加盟热点来看, 便利店、服饰店、汽车养护、家装、教育培训、美容健身、餐饮、洗衣店等已成为投资热门。下面我们



就这七大行业为投资者一一进行加盟分析,看看你到底适合加盟哪一个行业。

1. 零售业——便利店是亮点。

在百货、超市等零售业毛利大幅缩水的情况下,便利店已成为中国连锁业发展模式中出现最新出现的亮点。最早的便利连锁店“7-11 (7-Eleven)”便利店,已有60年历史,在全世界拥有1万家分店,其中半数以上是加盟店。加盟便利店相对来说对管理要求比较低,因为有总部负责配送货及店堂管理指导,经营流程比较简单,获利也较稳定。

据业内有关人士透露,在中国,扣除各种开支之后,便利店毛利率也在25%左右。除去每个月的工资、水电等高达2万元的费用后的净留存,加盟便利店的老板每个月挣个万儿八千是没有问题的。这种诱惑对加盟者的吸引力是可想而知的。

但是,便利店的投资也不能盲目跟风,投资者一定要精心挑选总部。强大的总部应该有一套可供复制的开店支持系统,包括加盟店选址的市场调研、店铺陈列、区域物流配送等。

2. 餐饮美食——稳步发展。

餐饮连锁是连锁加盟的主导力量,在连锁经营领域的发展中一直起着火车头的作用,尤其是快餐店。据统计,在增长最快的十大特许经营企业中,有5家是快餐店,其中最著名的是麦当劳和肯德基。加盟特许经营餐饮业投资额从几万到上百万不等,一般可以给投资者带来稳定的回报。

但在快速扩张的同时,餐饮连锁企业逐渐暴露出品牌管理缺失、加盟商纠纷增多、人力资源匮乏、培训力量薄弱、配送技术落后、产品标准化难等内部问题,再加上火锅底料、苏丹红等外部食品安全危机问题的困扰,餐饮连锁企业不得不在困境中不断寻求解决方案,艰难地走向成熟。

3. 服装与饰品行业——突破平庸。

服饰行业是连锁加盟的积极参与者和实践者。在传统行业中,服装、饰品行业是个永恒的朝阳产业。中国是世界最大的服装、饰品消费国。很多城市月光族的消费清单上,至少有三分之一是为了追求靓丽而血拼服装、饰品的开支。



与其他行业相比,服装、饰品行业的投资门槛低,不需要太多的专门技术,几万元就可以开个不错的小店,而且如果能选择一个正确的专业性加盟总部,即使没有创业开店的经验,也可以在连锁总部的指导下较为轻松地获得创业成功,面临相对较小的市场风险。

4. 洗衣行业——稳中求胜。

洗衣连锁店作为一个实体,持久性较强;每年都有一个趋于上升的稳定利润回报;没有库存积压及欠款纠纷;开业运营步入正轨后经营管理模式简单,运营成本较低,是目前中国连锁经营中应用最为广泛、市场发展也较为稳定的行业。

5. 汽车养护——潜力巨大。

据统计,汽车的销售利润在整个汽车利润的构成中仅占 20%,零部件供应的利润另占 20%,而其他 50%~60% 的利润是从汽车服务业中产生的,尤其是在汽车养护业。中国私人汽车的保有量已占国内汽车总量的三分之一以上,在北京等大城市私人汽车拥有量还在大幅度增加。

这是一个较新的特许经营行业,出现历史不超过 20 年。但是随着经济的发展及私家车的普及,拥有广阔的市场前景,值得投资者关注。

但是,值得注意的是,汽车养护用品目前还没有一个统一的国家标准,市场上的产品鱼龙混杂,因此,投资者事先要对总部进行正确的评估和挑选。

6. 美容美体——专业是保障。

据《中国美容经济调查报告》显示,美容美体行业是中国继房地产、汽车、旅游和电子通讯之后的第五大消费热点。

近年来,美容美体经济一直以每年 15% 以上的速度持续增长。预计到 2010 年,中国美容美体服务性总收入将突破 3000 亿元。

由于美容美体业导入连锁经营相对较晚,目前多以产品代理或设备销售为主,因而美容美体行业成功的关键在于其专业性和技术性以及售后服务的情况。

7. 家装行业——良性发展。

目前,中国的住宅装饰装修业已经成为国民经济发展的重要支柱产业,每年家庭装修消费和装饰用品消费都是非常庞大的数字。但是中国



家装行业的连锁经营还没有形成完整意义上的规范，整个家装市场还处于一个相对滞后、混乱的市场格局中。

由此看来，中国的家装连锁经营模式的前景十分广阔，其近 6000 亿元的巨大商业空间受到了越来越多投资者的青睐。而目前，有些企业也普遍把精力从几年前的重数量扩张转向现有的重支持、提升连锁系统，实现系统的良性发展上，从而为加盟商提供了更为广阔的利润增长空间。

投资箴言：

选对加盟行业直接决定投资者盈亏与否，朝阳行业能够保证加盟连锁店的生意蒸蒸日上，而如果你选择了日薄西山的夕阳行业，则很有可能血本无归。

--- MEITIAN XUE DIAN TOUZIXUE ---

如何筛选加盟的品牌

选择加盟品牌代理无疑是创业的一个捷径，伴随着加盟市场金矿的快速膨胀，成千上万的加盟者都来淘金，然而有的创业成功，有的却以失败告终。作为加盟者，面对众多品牌和五花八门的加盟市场，该怎样筛选到成功的加盟品牌呢？

由于加盟行业众多，我们不可能一一详细介绍，这里就以服饰行业为例，看看在服饰行业中你到底应该如何选择加盟品牌。

1. 全面了解市场。

对市场作一个全面的调查，选择最具市场潜力的品牌代理，可以让你的加盟连锁之路走得更为顺畅。

(1) 首先要确定你的销售定位，是男装、女装还是童装（现在市面上女装的品牌比较多，可供选择余地较大，市场潜在消费力也较大，因此多数人会选择女装）；如果定位是在女装销售上，那么目标消费者的年龄是多少，一般女装是在 30~40 岁，因为这一年龄段的女性消费能力比较强；你能接受的大致价位是多少，等等。以上问题都应视为你在选择



加盟品牌时所要考虑的非常重要而且是必不可少的一部分，因为这将直接影响到你能否在代理经销中获利。

(2) 根据你所在地区的特点决定你准备代理的品牌，其中包括繁华的程度、人们的收入水平、受教育程度、对时尚的接受度等。

2. 研究不同品牌的特色。

认真研究你将要代理的品牌，包括它的色彩、面料、款式、板型和特色。你所要代理的品牌的面料是进口的，还是国产的，是否有特色，都将影响到在市场上的受欢迎度。这就需要加盟商对女装市场敏锐的感触，对时尚、流行趋势的把握。还有一个容易被忽视的要点就是一件服装的板型，它决定服装各处比例的大小。袖子靠肩膀外一寸，还是向内一寸都会直接影响服装的整体效果，并能决定一个品牌的档次。因此必须保证所代理的品牌有一个较好的板型。

此外，你还需要把地区性的差异考虑在内。如果你想把这款服装放在北方销售，那款服装的板型尺寸必须是较大的，反之，如果要在南方销售，那么板型尺寸要小。因为北方人体型较高大，南方人的体型较娇小。否则，多好的服装对他们来说都没有消费欲望——好看却穿不上。再者，天气也是一个要考虑的因素。北方冬天寒冷，他们会需要一些厚而保暖的衣服，如皮夹袄等；南方冬天降温不大，他们只需要一些薄毛衣就足够。另外，对北方地区来说，要关注冬款，南方要关注夏款。如果这个品牌服装的特色在于夏装，那么它适合在南方销售，反之若冬装是重点，那么就适合在北方销售。

如果没有做好对这些因素的把握及了解，最终都将影响你的销售量。还有，与此品牌相当的，你将要面临的竞争品牌是哪些，都需要你仔细地进行分析。

3. 品牌对代理商的要求。

要了解此品牌对代理商的具体要求。许多品牌出于对自身形象的考虑，都会要求代理商在特定的繁华路段设专卖店或专柜，并常常规定由公司直接负责店面形象的装修设计，又或是出设计图由代理商负责装修。另外，还有换货率的问题也需要投资者充分考虑。通常，代理商若能达到零换货率，服装公司都会给代理商一个较大的折扣，否则，就会较少。



此外,还有加盟费或保证金的问题。这通常和品牌的知名度有很大的关系,是对品牌形象的一个保证,因此不同品牌对此会有不同的要求。

4. 考查品牌公司的实力。

(1) 有关服装公司对代理商的支持也是至关重要的。特别当你决定代理的是一个新兴品牌的时候,你销售额的多少与服装公司宣传活动的成败更是休戚相关。

(2) 要了解服装公司每年将有几个季度的订货会。

(3) 要保证服装公司对你有一个稳定的发货率。

以上介绍的是加盟服饰行业时的品牌筛选技巧,当然,我们并非大力推荐投资者加盟服饰行业,而是以此为例,让投资者学会如何在各种行业中筛选出能让你赚大钱的黄金品牌。

投资箴言:

投资者对所代理品牌的把握度是决定代理成败的一个关键因素,当然要想找准加盟品牌你必须充分研究顾客心理。

--- MTTIAN SUEOIAN TOUZXUE ---

如何选择店址

商业经营最注重的是“地气”和“人气”。“地气”主要看区域内有没有商业氛围,同时这种商业氛围对商户所经营的商品合不合适;“人气”则主要指其经营的地方有没有客流,同时这些顾客是否有购买商品的心理动机。

可以这样说,店址选得好,开店几乎成功了一半。一般来说,店铺的特定开设地点决定了店铺顾客的多少,同时也就决定了店铺销售额的高低,绝大多数开店者都将店址选择在商业中心、要道和交通枢纽、居民住宅区附近。就一个具体的店铺来说,在选择店址时应充分考虑顾客对不同商品的需求特点及购买规律。顾客对商品的需求一般可分为三种类型,这里结合区域位置选择具体阐述如下。



1. 日常生活必需品。

这类商品同质性大，价格较低，购买频繁，顾客购买时力求方便，希望时间、路程耗费尽可能少，所以，经营这类商品的店铺应最大限度地靠近顾客的居住地区。

2. 耐用消费品及特殊性需求商品。

耐用消费品多为顾客一次购买长期使用，购买频度低。这种商店对商圈范围要求更大，应设在客流更为集中的中心商业区或专业性的商业街道，以吸引尽可能多的潜在顾客。

3. 周期性需求商品。

顾客定期购买该类商品，而且一般要经过广泛比较，因此，经营这类商品的商店通常设在商业较为发达的地区。

当然，即使是在同一区域内，开店者往往也可以有几个地点供选择，因此开店者还应当充分考虑以下各因素，从而选择出适合自己店铺的地点。

1. 租金与租约。

对于开店者来说，房租往往是开店的一大负担。货品周转迅速、体积小、不占空间的商店，如精品店、服务店、餐厅等，可以设在高租金区；而家具店、旧货店等需要较大空间的店铺，最好设置在低租金区。而租约有固定价格及百分比两种，前者租金固定不变，后者租金较低，但房东分享总收入的百分比，类似以店面来投资做股东。对于初次开店的人来说，最划算的方式是签订一年或两年租期，以备有更好的选择。

还有一种选择方式，那就是分租店面。当你非常看好黄金地段的某个店址，但又苦于资金不足时，分租店面的方式就能助你一臂之力。通常在车水马龙、人气汇集的热闹地段开店，成功的概率较高，如咖啡厅、餐饮店、服饰行、百货超市等行业，若设在车站、夜市、电影院附近，就至少占了七分地利。因为川流不息的人潮就是保证，有这么多潜在顾客，只要销售的商品或提供的服务能满足消费者需求，不怕没有好业绩。但是这类地段的店租往往极高，而且大多已被人捷足先登，创业者想取得一席之地并不容易。如果你选择的行业十分适合在热闹地带设店，偏偏又找不到店面，而正好你的店面并不需要太大的空间，倒不妨采取分



租店面方式，也就是目前盛行的“复合店面”。

在你所中意的地段找寻合适的伙伴，共用一个店面，不但可以节省房租，而且如果同一屋檐下的两种行业，顾客属性雷同且产品可以互补的话，可以收到相辅相成之效，通常这类商店也不会拒绝。这些复合店的形式相当常见，例如，花店与咖啡厅、饰品与服装店、冷饮与小吃，等等。

2. 交通因素。

(1) 店址附近的交通状况。

投资者需要考虑店址是否接近主要公路，商品运至商店是否方便，交货是否方便等情况。在中国的一些城市中，有许多大街（通常在白天）是禁止货运车往来的，北京就是如此。

(2) 店址的停车设施。

确定一个规模合适的停车场，可根据以下各种因素来研究确定：商圈大小、商店规模、其他停车设施、非购买者停车的多少和不同时间的停车量。

(3) 交通的细节问题。

设在边沿区商业中心的商店要分析与车站的距离和方向。通常距离越近，客流越多。开设地点还要考虑到客流的来去方向，如选在面向车站的位置，以下车的客流为主；而如果选择邻近公交车站的位置，则以上车的客流为主。

当然，投资者还应当充分认识到市场交通管理状况所引起的利弊，比如单行线街道、禁止车辆通行街道以及与人行横道距离较远等都会造成客流量的不足。

3. 客流因素。

客流量的大小是一个店成功的关键，客流量包括现有的客流和潜在客流，通常店址总是力图选在潜在客流最多、最集中的地点，以便于多数人就近购买商品，但投资者仍应从多个角度仔细考虑具体情况。

(1) 客流类型。

一般店铺客流分为三种类型，即：自身的客流，是指那些专门为购买某商品的来店顾客所形成的客流；分享客流，指一家店从邻近商店形



成的客流中获得的客流；派生客流，是指那些顺路进店的顾客所形成的客流，这些顾客只是随意来店购物。

(2) 街道特点。

选择店铺开设地点还要分析街道特点与客流规模的关系。十字路口客流集中，可见度高，是最佳开设地点；有些街道由于两端的交通条件不同或通向地区不同，客流主要来自街道的一端，表现为一端客流集中，纵深处逐渐减少的特征，这时候店址宜设在客流集中一端，而有些街道中间地段客流规模较大，相应中间地段的店就更能招揽潜在顾客。

(3) 客流目的、速度和滞留时间。

不同地区客流规模虽可能相同，但其目的、速度、滞留时间各不相同，要作具体分析，再选择最佳地址。

4. 竞争因素。

店铺周围的竞争情况对经营的成败也会产生巨大影响，因此对店铺开设地点的选择时必须分析竞争形势。大量事实证明，对于那些经营选购品、耐用品的商店来说，若能集中在某一个地段或街区，则更能招揽顾客。从顾客的角度来看，店面众多表示货品齐全，可比较参考，选择也较多，不怕价钱不公道，是热心购物时的当然选择。所以，投资者不需害怕竞争，一般来说，同业愈多，人气愈旺，业绩就愈好，因此店面也就会愈来愈多。这样就形成了许多专业街，比如在广州，买服装要去北京路，买电器要去海印；在北京购物则首选西单、王府井等等。许多精明的顾客为了货比三家，往往不惜跑远路也要到专业街购物。

上面说了影响店址选择的四大因素，但是对于中国的大多数投资者来说，初次创业时多少都存在着资金不足的问题，无法兼顾四大因素，这该如何是好？

一般来说，小额资金创业者的选店法则有四项：

1. 选自己居住的地区；
2. 选与自己经济上或人事上有关系的地区；
3. 选自己希望的区域；
4. 选预算范围内的适当地区。

前两项选择是运用地缘关系，可以广泛利用现有人际关系拓展业务，



打下创业基础;后两项则必须参照行业特点,考虑地段特性。在选定设店地点前,必须针对当地情况作一定的调查分析,并根据调查结果确定营业内容、定价策略、人事规划、营业时间,等等。如果一切都符合你的开店条件,那就快点行动吧!当然了,我们也要注意选择店面不可一味贪求房租低廉,开店的目的是赚钱,能够让你赚到钱的店面才是好店面。

投资箴言:

作为加盟商,选对地址是成功的重要一步。找对品牌很重要,找到适合该品牌的地址开店,也必不可少。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE

加盟合同的签订要慎重

时下,加盟连锁作为一种新的经营方式越来越受到中小投资者的欢迎。也正因为这样,一些不良商家打着连锁招商的幌子,故意设置合同陷阱,损害投资者的利益。

山东的张先生在北京打工。2008年3月,他被多家网站上两元超市加盟的报道吸引,想自己开店做老板,于是便到这家加盟总部去考察。这家加盟总部设在北京一幢高档写字楼中,业务经理相当热情地向张先生详细介绍了公司状况,还说他们是北京为数不多的几家在商务部备案的企业。听完该业务经理的介绍后,张先生十分满意。

总部派人协助张先生选定了店面,签了合同,张先生一次性缴纳了品牌服务费9800元和首批订货款1万元。但当张先生拿到货的时候,却发现这些货和加盟总部展厅里的不一样,质量也粗糙很多。对于这个问题,总部的答复是,先卖着,如果卖得不好,再调换。

张先生也只好先卖着看看,但开业后,由于商品质地粗糙,张先生的小店根本就没什么销量。他向总部要求退货,退还加盟费。可总部仅同意退货,不同意退还加盟费,因为根据合同规定,只有不断进货才可



以返还加盟费。

最后，经过一个多月的协商，总部只退还了张先生部分货款，其他的以影响了二次销售为由拒绝。令人匪夷所思的是，张先生的退盟请求也被总部拒绝了。因为根据合同中的规定，如果张先生在合同没到期之前退出，属于违约行为，除非张先生能够找到下一家加盟商，才能退出。

准备开加盟连锁的投资者，在签订加盟合约之前，应深入了解合约内容，以确保自身权益，切莫以为加盟合约都是总部制式的范本不可修改，其实合约应该是透过彼此双方协议之后做成的。换句话说，加盟者不仅该睁大眼睛看清楚内容，更有权利要求修改内容。特此提供以下八点注意事项，供加盟者作为签约时的参考。

1. 应要求加盟总部出示服务标章注册证。

所谓加盟，就是总部将品牌授权给加盟店使用，换句话说，总部必须先拥有这个品牌，才能授权给加盟店。2009年发生的某中式餐饮连锁体系的纠纷案，后来败诉的一方被迫更改品牌名称，连带使已经加盟该体系的加盟店也被迫改名。所以投资者在签订加盟合同之前，务必要先确认总部的确拥有此品牌，才能放心地加盟。

2. 权利金的支付方式。

权利金是持续性的收费，某些加盟总部会在签约时，要求加盟者一次开出合约期限内全额权利金的支票，例如合约期限为五年，权利金采取年缴方式，某些总部便要求加盟者将五年的权利金一次开齐五张支票缴到总部。

曾经出现过这样的事情：某一体系的加盟者开店两年，因为生意不佳而关门大吉，但是却早在签订合同时，已将五年权利金的支票交给总部了。按理说，后面三年既然已经停业不再使用总部的商标、商誉，就不需再支付权利金，然而总部却仍拒绝返还，这位投资者不仅赔了生意，还得另外支付这些已开出的支票金额。

所以，投资者若遇加盟总部要求一次开齐合同期限内全部权利金的支票面额时，务必记得在加盟合同上加注一点：“当加盟店停业时，总部必须退回未到期的权利金”以保障自身的权益。



3. 总部供货的价格问题。

价格问题一直是加盟总部与加盟商争论最多的一点。一般的加盟总部,在和加盟商签订合同的时候,都会要求加盟商不得从别处进货。因为加盟店经常认为总部的供货价格偏高,于是纷纷自行向外采购。但是总部基于连锁体系品质的一致性,不得不要求加盟店必须统一向总部采购,于是争端便产生了。较为合理的方式是加盟者在签立合约时,事先要求总部供货的价格不得高于市场行情,或是高出市场行情百分之多少是可以接受的,以免事后双方为了价格问题争执不休。

4. 商圈保障问题。

通常加盟总部为确保加盟店的营运利益,都会设商圈保障,也就是在某个商圈之内不再开设第二家分店。比如,康洁洗衣店对其加盟店实行 800 米商圈保护措施,在 800 米之内,不增开第二家加盟店或直营店,维护加盟者在该区域独家享有康洁的品牌优势。

加盟者在选择加盟的时候,对保障圈的范围必须要十分清楚。值得一提的是,某些连锁体系因为加盟店增多或已达饱和状态时,在商圈的保障下,已很难再开新的加盟店,于是便取巧发展第二品牌。意即使用另一个新的品牌名称,而营业内容与原来的品牌完全相同,这样就可以不用受限于原有品牌的商圈保障限制了。

例如曾有某个房屋中介连锁体系就是如此,最后当然就会招致加盟店的群体抗争。因此,加盟者为保障自身权益,在签约时,最好载明总部不得再发展营业内容完全相同的第二品牌。

5. 竞业禁止的条款。

所谓竞业禁止,就是总部为保护经营技术及智慧财产,不因开放加盟而外流,要求加盟者在合约存续期间,或结束后一定时间内,不得从事与原加盟店相同行业的规定。此规定旨在保护总部的利益,本无可厚非,但是竞业禁止的年限究竟应该多久才合理?如果太长,就会影响加盟者今后的工作。所以,投资者在和加盟总部签订加盟合同的时候必须考虑清楚,以免日后发生纠纷。

6. 关于违约处罚。

由于加盟合同一般是由总部拟定,在违反合约的罚则上,通常只会



列出针对加盟者的部分，而对总部违反合约部分则只字未提。加盟者对此应提出相对要求，明定总部违约时的罚则条文，尤其是规定总部应提供的服务项目及后勤支援方面，应要求总部确实达成。

7. 保证金。

当合约终止时，对加盟者而言，最重要的就是要取回保证金。因此，投资者在签订加盟合同时应当关注有无保证金返还的相关条款。

8. 在加盟合同签订之后，双方务必要各执一份。

投资者在签订加盟合同后，切记自己保留一份，这样才能清楚了解合同内容，确保自身权益。

当然，投资者在签订加盟合同时，最重要的还是要把合约内容看清楚再签，逐一了解内容，若有任何不明白的地方，都应该向总部人员询问清楚。只有在签订加盟合同前，仔细了解合同，才能减少日后的纷争。

投资箴言：

加盟合同是连锁双方未来合作愉快与否的基础，它规范了总部与加盟店权利与义务的长期关系，具有法律约束力，因此，投资者必须详细研究其内容并逐条了解，必要时最好请教相关的法律专家。

--- MEJTIAN XUEDIAN TOUZIXUE ---

如何处理与加盟总部的关系

2009年，小李看准了彩色钥匙这个小本经营项目，经过认真考察和细致分析之后，选择了一个叫千色的彩色钥匙品牌，成为千色彩色钥匙的加盟商。千色彩匙是以特硬高强度的合金材质，采用韩国新型的高分子喷涂技术生产，与其他同类产品相比不易折断，喷涂层不易脱落，不易磨损，进出锁孔两百次以上仅有轻微划痕。虽然千色彩匙成本较高，但贵在质量值得信赖，小李认为，作为主要卖点的彩色涂层是每个消费者首先关心的问题，在图案花色相差不大的情况下，相对于那些甚至可以用指甲刮脱表层图案的产品，选择一个质量有保证的品牌，对于在消



费者接受这个产品的过程中建立起他们的消费信心是至关重要的。

千色公司的加盟费是 3000 元，配送卧式和立式配匙机各一台，首次进货必须三千条匙胚以上，而普通匙胚单价加上运费和损耗相当于 2.1 元。小李走访了一些配匙点，找好常用的匙型订了货，又向千色公司进了一些钥匙包、钥匙扣等小精品，付了加盟费和货款共计 12000 元。接下来又在市中心最旺的商业步行街租下了一间约六平方米的小店面，月租金 2800 元，押金是两个月租金，租期为半年。按照小李的预计，小店每月的收入可达到 5000 元，五个月即可收回全部投资。

在开业之前，小李请人到各大学校、商业旺区有目的地派发了宣传单，每张宣传单上都标明了店铺地址和开业日期。开业那天，店里人气很旺，可是顾客回家之后，却发生了新配的钥匙根本开不了锁的问题。小李请人检查了两台配匙机才知道，其中那台卧式配匙机的精度不准需要调校，而另一台立式配匙机更是需要修理后才能使用。原来千色公司为了压缩成本，购买的是价格低廉的劣质配匙机器，精度差到了无法使用的程度。而且为了保守所谓的商业机密，千色公司还删除了生产配匙机厂家的地址和联系方式，想请求厂家维修或者是调换能够正常使用的机器根本就不可能。小李把这一情况向总部反映，虽然总部提供了技术上的帮助，但效果却不理想，消费者配回家的钥匙一大部分还是打不开锁。小李再次向总部反映，要求重新换两台配钥机，得到的回答是总部只负责帮加盟商维修，不能调换。听到这个回答，小李傻眼了，当时选择这一项目的时候，总部承诺，只要有问题，都可以向加盟商提供帮助。但现在真需要的时候，他们却不能提供最有力的帮助。小李顿时气不打一处来，为了能让总部帮自己调换机器，小李三天两头到总部去要求调换，不给调换就赖在总部不走。总部的态度也极为强硬，声称只负责修理，不能调换。

双方僵持不下，小李的小店也无心经营，僵持了一个月后，小李再次到总部去，还没进门，就被保安赶了出来。至此，小李的做法不仅没能得到总部的支持，反而使情况更糟，没有总部技术上的支持，小李对机器也不熟，结果白白浪费了加盟费，小李的小店也告吹了。



加盟连锁作为一种经营和投资模式，已呈现出强劲的发展态势，成为国内近几年来最引人注视和关心的业态。现在一些做得比较好的、大的网店也有了自己的加盟商。但是在和加盟商的关系处理上却并不很和谐，在加盟的过程中处理不好与总部的关系而导致加盟失败的案例比比皆是。

加盟店与加盟总部有着很微妙的关系，既唇齿相依，加盟店在经营业务和方式上与总部高度统一，接受加盟总部的指导和控制，同时，又有着各自的利益中心。因此，加盟双方既是独立的事业者，但又必须在合同的规则下形成统一经营的外在形象，只有正确处理好两者的关系，才能实现双方共赢的局面。那么，到底该怎样处理与加盟总部的关系呢？

1. 不要对总部有抵触情绪。

一些加盟店常常埋怨加盟总部存在官僚主义，只懂得瞎指挥，对实际情况缺乏了解；而总部却认为加盟店以自我为中心，一意孤行，对总部的工作不支持、不配合。

出现这种情况，往往是因为加盟店对总部的政策或多或少地抱有怀疑或抵触的情绪，或者至少是留有戒心的。要想避免这种冲突，加盟者在选择加盟总部时，应该投入大量精力去考察，一旦加盟成功以后，就应该抱着“共创双赢”的心态，积极地配合总部的工作。

那些怀疑、抵触都不是加盟者的经营之道。加盟者应该在听取总部意见的基础上，积极地与总部进行沟通，及时地传递当地的信息，借助总部已有的经验，共同探讨出适合当地情况的经营策略。

2. 摆正自己的位置。

要处理好与加盟总部的关系，就要摆正自己的位置。加盟者作为整个加盟公司体系中的一员，认真遵守特许商制定的规定，共同维护体系的良性运转是自己的义务，也是建立良好关系的前提。

3. 不要特别依赖加盟总部。

有些加盟者认为，自己加盟了你的公司，就是在为你的公司创造利润，所以，不管发生什么问题，总公司都应该帮自己解决。其实，这种想法是片面的，加盟者和总公司是共同的利益体，加盟商不可过分依赖特许商的支持和帮助，因为，你的加盟店是独立的法人，加盟商不是特



许商的雇员，自己的生意还是要靠自己经营好。

4. 化单纯的利益关系为合作关系。

有人说加盟者和总部就只是利益关系，这种想法不能说不正确，但是有一定的偏颇性，加盟商和加盟者之间的关系更应该是合作关系。

加盟者可以尽量从加盟总部那争取更多的主动权，可以要求总部为自己寻找更合适的供货商，进行经营指导，这种和加盟商始终保持一种合作的关系，化解单纯的利益关系，只有这样连锁总部和加盟店才能共同持久发展。

投资箴言：

加盟店与加盟总部既唇齿相依，又有着各自的利益中心。加盟双方既是独立的事业者，但又必须在合同的规则下形成统一经营的外在形象，只有正确处理好两者的关系，才能实现双赢。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE

谨防加盟陷阱和风险

连锁加盟的发展，已成为中国近几年来最引人注目的行业。许多加盟总部只要媒体稍加炒作，投资者就一窝蜂地前赴后继，这就是特有的“加盟神话”。然而“加盟神话”年年上演，有些以喜剧收场，但是大部分都是以悲剧结尾——“财去人空”。从事连锁加盟真的有这种一本万利的神话吗？答案是“有”，但也等于“没有”。高回报的背后往往隐藏着高风险，加盟者一不小心就容易掉落“陷阱”，等到事与愿违，只能捶胸顿足、哭天喊地，一切于事无补。那么，中国的连锁加盟市场上都存在哪些陷阱呢？

1. “样板店”原来是加盟托儿。

少数不法特许人通过前期对几个加盟店和样板店的包装、造势进行内外勾结，让考察者看到火爆的生意，其实这些全都是加盟托儿，等客户加盟了，特许方就只顾收取加盟费、管理费，别的事情就什么也不管



了。2008年发生的杭州万兔速丽连锁机构中国总部商业欺诈事件，就是典型的内外勾结，利用加盟骗钱的典型案例。

万兔速丽公司是于1999年由三位台湾籍人士投资创办，主要经营奶茶、汉堡等食品，万兔速丽公司成立6年来，开发了涮涮锅、精美速食、梦咖啡等连锁项目，其业务已经发展到全国二十多个省份，在杭州拥有80个加盟店。为了进一步拓展市场，2002年三位股东又注册了杭州依貳山食品有限公司。

为了扩大公司的知名度，他们在电视上做广告，还有一些成功的加盟者现身说法。比如，杭州的加盟商郑华有本来没有餐饮业的经验，但是在公司的帮助下，每天的营业额突破2千元，每月能有1万元的赢利。所有这些信息都表明万兔速丽公司是一个专业、本分、诚信的经营者。但在许多投资者真正加盟了以后，他们发现自己不仅没有赚到钱，甚至从开业的第二个月开始，加盟店就不断亏损。

事实上，那些展示的公司所获得的荣誉，报纸上刊登的成功案例很多都是虚构的，那位成功的杭州加盟商郑华有就是公司的业务课长。



所以，创业者在作出加盟决定前，最好多看看同一品牌之下，多家店的经营情况，除了看总店之外，还要自己随意选择几家加盟店了解情况，可以运用观察法通过几天的观察来看看究竟加盟店是不是能赚钱，千万不要仅仅参观加盟总部大力推荐的“样板店”。

2. 宣传夸大投资回报。

连锁特许方通过展会、广告等大肆宣传，加盟该项目只需三个月最多半年就能收回几万甚至几十万的投资，总部将全面负责培训、广告投入和前期数月的经营。但加盟者加盟后却发现，投资成本远不止原先所说的金额，特许人事前的承诺也没有到位，做了两三年后仍未收回成本。

其实，加盟项目收回投资需要相当长的一段过程，特许人声称收益率远高于行业平均水平，其本身就值得怀疑，试想，这么高的利润他怎么舍得分利给外人？加盟者在选择加盟的时候，只要抱着这种想法，多想想，多看看，就会减少自己上当的概率。

3. 假加盟真卖设备。

很多项目说是特许加盟，实际上却是在卖机器设备，这是当前中国特许加盟展会上屡见不鲜的现象。特许人打出免加盟费的幌子，行卖机器加盟之实，完成“圈钱”目的后便逃之夭夭。

上海 4050 项目“得意馆”咖啡加盟项目方在卖出 1000 多台咖啡机、狂骗上千万元后立马“人间蒸发”，最后加盟者只能自认倒霉。

这种情况通常集中在彩扩、洗衣、咖啡等本来是通过代理销售设备的行业。若投资者在考察某个加盟项目时，发现同样的机器在市场上可以用更低的价格购买，而且购买机器的费用占了加盟连锁金额的大部分甚至全部，你就应当警惕了。

4. 合同玩你没商量。

一些特许人加盟授权时承诺，今后全部收购加盟方的产品，但却在合同上注明要达到他们的产品标准，当加盟方生产出产品后，授权方往往以产品不符合要求为由拒收，加盟者只能吃哑巴亏；也有的特许方用没有资格的主体来签订合同，如以办事处和加盟者签订协议，这样出问题加盟者经常投诉无门。

投资者在选择连锁项目加盟时，合同是保障自己权益的最后一道屏障，不能随随便便就签字画押，必须将所有与自己切身利益相关的条款仔细推敲，如果自己能力有限，最好请专业人士协助。

投资箴言：

在选择加盟项目时，要注意一些加盟的陷阱，只有擦亮眼睛、谨防陷阱，才有可能获得连锁加盟带来的巨大财富。

—METLAN XUEDIAN TOUZHIXUE—



实例：如何加盟国际、国内一线品牌

如何加盟肯德基

肯德基在美国从建立到现在，可以说是风靡世界，别具风味的肯德基家乡炸鸡和快餐店的大红门标志已深深印在人们心中。作为世界上最具规模的快餐店之一的肯德基在同行业中业绩非凡，也在世界范围内越来越受欢迎。那么，作为想要自己创业的投资者，应该如何来加盟肯德基呢？

1. 特许人所应具备条件。

肯德基希望加盟者应该是真正的食品服务业经营者，要求食品行业的从业背景，以“实践”为管理方向，能很快掌握该行业的基本知识，并证明具有在一定区域内扩大发展的潜力。该加盟商也必须是一名业主，负责所需股份或资金中相当大的一部分。

这也是一项长期的业务伙伴关系。正因为如此，肯德基只有在对加盟商的组织机构、金融状况和项目计划完全满意的情况下，才会开始合作。

2. 特许加盟模式。

肯德基目前在中国发展加盟店的方式不是让加盟者交纳加盟费后自行开店，而是让加盟者出资购买一间正在运营中并已赢利的连锁店。

转让已经成熟的餐厅，加盟者不必由零开始，可以较快地融入肯德基的运作系统，极大地保证了加盟者成功的机会。这对肯德基和加盟者来说，都是最稳健、最便捷的方法。

考虑到大型城市开展特许经营挑战性大，目前肯德基只在中国内地境内非农业人口大于15万小于40万，且年人均消费大于人民币6000元的地区寻求加盟经营的申请人。当然，不是所有这些地区的餐厅都适合加盟经营，如果可能，肯德基也会优先接受加盟商对地点的建议。



3. 特许费。

新的加盟商将会被授权经营一家在营运之中并且已经赢利的肯德基餐厅, 每个餐厅的进入费将在 800 万人民币以上 (不包括不动产的购买)。进入费是一项转让费用, 是购买一家成熟的且有赢利的肯德基餐厅所需的投资。这是根据一家肯德基餐厅的投资额、营业额、赢利状况而定的。

在一个加盟经营期开始时须支付大约 23 万元的加盟经营初始费。持续经营的费用包括, 占总销售额 6% 的加盟经营权使用费和占 5% 的广告分摊费用。这些费率和费用是在现行的基础上制定的, 在加盟经营合同签订之后十年内保持不变。

另外, 加盟商还可以自行安排融资。据调查显示, 成功的人选者需要在该项目中投入大部分的股份金额 (>70%)。

4. 合同契约。

加盟经营协议的首次期限至少为十年。未来的加盟商必须自愿地从事肯德基加盟经营十年以上。

5. 培训。

成功的候选人将被要求参加一个内容广泛的 20 周的培训项目, 主要包括以下内容: 《餐厅襄理》、《餐厅副理》、《餐厅经理》、《如何管理加盟经营餐厅》、《对总部的专门介绍》、《小型公司管理课程》。在培训过程中, 未来的加盟经营商将承担自己的费用。如果在餐厅经营行业非常有经验的加盟商也可以申请免去某些培训。

如何加盟美特斯邦威

谈到美特斯邦威这个国内一线服装品牌, 许多读者应当并不陌生。全国近 2000 家实实在在的专卖店, 30 亿元的销售额和上缴国家 2 亿多元的税收使得这个创立于 1994 年的服装公司成为中国服装业的一个神话。

美特斯邦威的服装服饰一般针对的是年轻的消费群体, 如在校学生。某服装设计简单得体, 颜色的运用大胆明快, 体现了年轻消费群体的活力气息。服装在价格方面, 就都市人均收入而言, 也算比较适中, 加



上有一定的产品质量保证，所以很多年轻人非常喜欢选择美特斯邦威的服装。如果你热爱服装行业，想拥有自己的服装店面，不妨考虑加盟美特斯邦威。

加盟美特斯邦威，从申请到开店，其总公司都有一整套的考察、评审和培训制度。首先，加盟美特斯邦威的代理商，必须具备以下三个基本条件才有申请资格：一是要有良好的沟通能力，具备一定的市场经验和服装零售技巧；二是店铺必须是当地最繁华的首层临街铺面，营业面积不得少于 80 平方米；三是必须有 30 万 ~300 万人民币的投资额度。

具备了这三个基本条件后，加盟者才可向美特斯邦威公司提出加盟申请，然后美特斯邦威公司会通过电话等方式，对客户的应用进行进一步的核实。达成初步意向后，公司拓展部会派人进行实地考察。实地考察是整个过程中非常重要的一个环节，它实际上是对加盟者各方面条件的一个综合考察，其主要内容包括当地的经济环境、客户的基本素质、店铺的地理环境以及以后的发展潜力等。在收集完准确的第一手资料后，美特斯邦威公司工作人员会将相关资料带回总部，由公司主管领导组成的评审小组进行评审。经评审同意后，美特斯邦威公司会与加盟者签订一个初步的合同协议。

接下来就是员工培训、店面装潢和配货了。对于店面装潢，美特斯邦威公司有着异常严格的要求，从其门面的形式设计、颜色搭配，到店内布局、广告宣传品的选用等等，都必须由美特斯邦威公司的员工进行现场指导，以期与美特斯邦威总公司的要求相一致。

其中对员工的培训，是加盟店的必修课。对员工的培训，包括人员导购、服务用语、货品培训等多个方面。对此，美特斯邦威公司有一套成型的培训课程，只有参加培训并合格的人，才有资格成为美特威美特斯邦威连锁店的员工。为了塑造美特斯邦威服饰休闲、青春、动感的形象，美特斯邦威公司甚至对员工的性别、年龄、外形等都作出了一定的要求。

在正式签订美特斯邦威的特许经营合同后，将有专职负责的销售部人员来进行系统筹划，包括：开业工作的倒计时、店铺开业活动的策划、店铺的货品首期设置并对您的店铺进行人员的招聘、培训等一系列的规



范。在正式运作后，销售部专职负责的商务人员还会对加盟者的店铺每天的运作情况进行系统跟进，及时了解加盟者的需求，并将公司各类与店铺经营有关的信息及时准确的传递。

管理是企业生存的命脉。连锁店开业后，美特斯邦威公司还会加强对连锁店的店务管理，其中包括销售管理、货品管理、账务管理和员工管理等方面。直营店由美特斯邦威公司自己管理，加盟店，美特斯邦威公司则采取协助管理的方式。每月底，美特斯邦威公司都会对员工进行考评，其指标分为销售额考核、日常考核、综合考核等几个方面，依据每项指标给员工打分，其分值的高低与员工的薪酬直接挂钩。对于那些业绩不佳，或者长期考评不合格的员工，美特斯邦威公司也制定出了相应计划，对其进行再培训，或者采取一定的惩罚措施。

投资箴言：

不同的品牌，对加盟商的要求也是不同的，加盟者在选择的时候，要充分了解不同品牌的加盟条件，找到适合自己的加盟品牌。

— METLAN XUEDIAN TOUZIXUE —

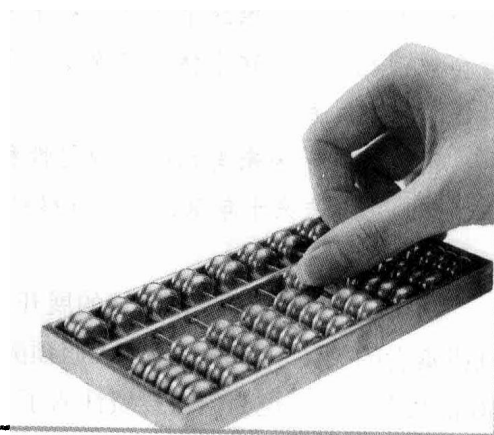


第十三章

投资新宠

——把握白银、钻石投资的关键

近些年来，黄金投资渐成热点，但其较高的投资成本让很多投资者望而却步。于是，相对黄金而言“门槛”较低的白银和钻石投资逐渐上位，成为越来越多的投资者相互追逐的投资热点。



黄金太贵，白银上位

2009年12月，《货币战争》作者、环球财经研究院院长宋鸿兵在接受CBN专访时提出，白银在未来10年内可能上涨10倍乃至更多，是极具潜力的投资品种。

他的观点十分明确：白银的投资价值的根本原因和黄金是一样的，那就是美元体系的危险性越来越大，而黄金、白银是美元体系的信心指数。在经历了一场全球金融危机之后，美元体系非但没有得到加固，反而危险性越来越大，因此，黄金、白银价格的上涨是必然的。

目前黄金价格的上涨，已经脱离了其商品属性，主要推动因素是投资性需求。白银在历史上也担当过货币的角色，并在上世纪六七十年代（时间与黄金差不多）退出了流通领域。因此，白银有着同黄金一样的货币属性，尽管目前其商品属性表现得相对更强，但是只要美元体系的信心出现动摇，那么白银受到投资者的关注只是一个时间问题。

从白银的供需面来看，全球白银的存量只有3万多吨，黄金有15万多吨，相当于只有黄金的1/5，但是，目前黄金的价格却是白银的60多倍。而且，白银的工业消费需求是在不断递增的，常年白银消费量和银矿产出量的差值是每年4000多吨。也就是说，工业需求在现有的库存中不断提取白银，按照这个速度，在未来8年的时间里，白银现有的存量就会被消耗殆尽，这个估计仅仅是基于白银的实物需求，还没有把投资性需求算在里面。

因此，基于未来美元的不确定性和白银存量的极度短缺，宋鸿兵放言预测：“在未来十年里，白银价格将会有大幅度上涨。”

随着2009年黄金牛市行情的展开，白银作为一种投资品种也越发受到投资者的关注。而宋鸿兵的大胆预测：未来10年白银价格可能上涨是10倍乃至更多，也为白银投资注入了一支强心剂，已经有越来越多的投



资者开始“弃金选银”。

俗话说：金、银不分家。在很长的人类历史上，黄金、白银都曾作为最主要的货币被使用。而且，在贵金属投资领域，白银是跟随黄金走势最紧密的投资品种之一，也具有一定的保值功能。但是，白银毕竟不同于黄金，不少投资者看好白银在未来的投资潜力有望超过黄金，主要有以下几方面的因素：

1. 白银与黄金同样以美元计价，基本呈现负相关性，美元长期看贬将支撑银价冲高。

2. 白银存量正在减少，总储量与黄金储量的比例已今非昔比，稀缺性可能导致银价在中长期走高。

3. 白银比黄金波动性更强，在杠杆交易中，套利机会要大于黄金。

4. 金银价格比正在被拉大，金价历史上曾是银价的 40 倍左右，而目前已经超过 60 倍，白银价格可能被低估，上涨空间大于黄金。

5. 相比黄金，白银对于经济周期更为敏感。实物黄金只有将近 15% 被用于工业用途，而白银六成以上被用于工业，全球经济复苏可能导致白银原料价格大涨。

与目前“遍地开花”的黄金投资产品相比，个人投资白银的渠道并不算多，主要为实物标准银条和上海黄金交易所与商业银行所建立的白银 T+D 业务。

1. 实物银条投资。

很多金银公司都有标准的银条销售，对于白银有兴趣的投资者来说，这无疑是最为简单的投资途径。不过由于白银的单价较小，因此很多银条在铸造时往往采用了较大的规格，如在市场上销售的银条产品，常见的规格为 1000 克 ~ 5000 克。

对于银条来说，和黄金一样也存在着“溢价”的问题。根据银条的加工、工艺不同，银条在销售时会在金交所报价的基础上增加一定比例的溢价，也叫做“升水”。如果是以投资的目的来购入银条的话，最好的选择是工艺较为简单的标准银条，因为这些银条的溢价比较低，更加符合投资的需要。

另外，在进行实物投资的时候，投资者还需要考虑的一个问题就是



银条的回购渠道。现在很多银行都有实物银条业务，但却并没有设回购业务，投资者如果要再出手，就要拿到典当行或交易所交易，这样，就增加了回购的不确定性。投资的目的是利用白银价格的波动获取价差，待到白银价格上涨后银条可以被回购才有可能获得收益，以保证投资的流动性。所以，回购渠道是投资者必须考虑的问题。虽然，白银的回购渠道有所欠缺，但并不代表没有回购渠道，比如北京菜市口百货公司，简称菜百。菜百规定，“只要是菜百售出的所有金银投资品种，菜百公司都能够回购。”但该公司的回购业务只针对原来在菜百购买投资产品的客户，只要带上发票到门店即可回购。

但是需要提醒投资者的是，银条投资的成本非常高。以“华通银宝”为例，2010年1月份，白银价格为4.2元/克，购买银条时收取的手续费为0.42元/克，回购时收取的费用为0.15元/克，合计成本达到了0.57元/克，相当于白银本身价格的13.6%，这一手续费率显然偏高。而“宝泉银条”对银条的溢价进行了调整，具体调整为当白银价格低于4元/克时，购买银条时溢价为0.5元/克；当白银价格高于4元/克时，溢价为0.6元/克。计算下来，手续费率就更高了。

2. 个人白银 T+D 业务。

在黄金交易所平台上，个人可以参与白银 T+D 业务。目前，已经有多家银行为个人投资者开设了白银 T+D 交易，包括工商银行、兴业银行、民生银行和深圳发展银行。对于个人投资者来说，这也是一个可以一展拳脚的领域。

从业务模式上看，白银 T+D 的业务模式与黄金 T+D 业务几乎相同，其交易单位为1手=1000克。由于在 T+D 交易中使用的是杠杆机制，加上白银的价格比较低，因此投资门槛很低。如工商银行、兴业银行、深圳发展银行对于白银 T+D 业务制定的保证金比例最低为15%，民生银行所制定的最低保证金比例为10.5%。不同银行保证金比例之所以出现差异，是由于金交所规定的保证金比例为10%，超出部分为银行根据产品定性的不同所加收的保证金。

如果我们按民生银行所设置的最低10.5%的保证金比例来计算，投资1手白银，假设白银的价格为4元/克，那么，投资一手的价格应为4000



元。但现在是杠杆交易，那么此次白银投资的价格只要 420 元就可以了。

白银 T+D 的手续费是按照交易金额来计算的，手续费率的范围大约为交易金额的万分之十四到万分之十八。不过，由于各家商业银行 T+D 业务推出的时间都不长，因此手续费竞争上也是火药味十足。如深圳发展银行，对于白银 T+D 业务的交易手续费最低可达到五折，也就是万分之七左右。同时，很多银行对于交易量较大的客户或是贵宾客户，制订的手续费率上会有更多的优惠。

除了保证金交易的特点外，白银 T+D 交易为双向操作，既可以看多也可以看空。这比起白银实物投资来说，具有更大的操作空间。同时，T+D 交易可进行夜市交易，而夜间正是贵金属交易最为活跃的时段。

除实物银条、白银 T+D 产品之外，较为普遍的投资产品还有银币。和纪念金币一样，银币更主要的投资点在于它的集藏特征，这也在很大程度上决定了银币投资的收益。

另外，白银投资者还要注意以下几个方面：

1. 保证金形式。

例如一个投资者拿出 20 万购买白银进行投资，如果购买实物白银，则需用 20 万元全额买入等价的银条。而如果是白银 T+D 交易，按照 12% 的保证金比例，投资者只需拿出 2.4 万元，即可买入 20 万元的白银资产进行交易。

2. 白银投资的交易时间。

交易时间长，全天有十个交易小时，晚上有夜市，适合上班族。具体交易时间：早市：9：00 至 1：30（周一早市时间 08：50 至 11：30）；午市：13：30 至 15：30；夜市：20：50 至 02：30（周五暂无夜市）（不包括法定节假日及交易所公告的休市日）

3. 双边交易。

白银 T+D 是双边交易，既可买涨也可买跌，只要方向看准，均有机会赢利。

4. T+D 的交易模式。

所谓 T+D，就是买入当日即可卖出，没有交易的时间限制，投资者一天可以交易无数个来回。



投资箴言:

白银投资是继黄金投资之后又一个投资热点,了解白银投资的基本情况,有助于投资者更好地展开投资策略。

MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE

个人如何选择白银投资的品种

随着人们对贵金属投资兴趣的日益浓厚,投资视野也不断拓展,很多投资者开始关注起白银投资。而随着白银投资品种的先后出台,普通投资者的选择范围也越来越广。作为一种新的投资工具,白银投资可以纳入家庭资产的投资组合中,但作为一种大宗商品,白银的价格波动很大,这就给白银投资者带来了较大的风险,从这一意义上来说,白银投资更适合那些激进的投资者。那么,作为普通投资者在选择白银投资品种时,应当考虑到哪些因素呢?

1. 风险承受能力。

白银的前景虽然很乐观,而且其投资门槛比较低,这些都吸引了众多投资者的目光。然而,需要提醒投资者的是,无论是从趋势上看,还是从短期波动上来说,白银投资的波动性都很大,这就加大了白银投资的风险。

风险承受能力比较好的投资者可以选择白银 T+D 业务,这种采用保证金交易的方式,能够轻松为投资者赚得满堂彩。如果投资者的风险承受能力比较弱,可以选择实物白银投资。实物白银主要有银块、银币、银首饰等。投资性实物银条的溢价少,可以根据实时的市场报价套现。实物投资中,银条应该是首选,一般分为 500 克、1000 克、2000 克、5000 克,共四个规格。一般适用于工薪家庭投资,或者喜欢收藏的大众投资者。比如,中都银业面向普通投资者发售的投资银条。

如果投资实物银条、银锭,也须注意三个要点:

(1) 注意白银投资品的溢价水平和变现成本以及介入时机。



(2) 要考虑保存便捷性, 如同样 100 万元投资银条, 你可以选择规格为 5 千克的易于保存; 而投资银锭, 其规格至少在 15 千克, 保存、运输是个问题。

(3) 同黄金投资一样, 要注意区分白银工艺品和投资品, 银饰、银制工艺品往往溢价很高, 而且没有正规变现渠道, 并不具备投资价值。

2. 白银投资市场的选择。

白银的交易时间为十个小时, 还有夜市, 比较适合上班族。白银投资市场是全球性的, 所以, 不同的地区, 白银价格的波动也有很大的差异, 选择一个正确的市场在很大程度上决定着投资的成败。

3. 对产品及其特点的了解程度。

白银投资是一个新生事物, 前景也被看好, 有不少投资者在这场投资中赚了个盆满钵满, 资金翻了几倍, 但这并不是说, 所有投资者都能从白银市场中赚取足够的利润。如果不了解产品的特点就盲目进入市场, 最终, 大量的金钱将流入他人的腰包。

所以, 在决定投资白银的时候, 一定要对投资的品种及市场有一定的了解, 比如, 这种产品的特点、风险, 国际银价走势, 哪些因素会影响银价, 哪些政策能够抬高银价, 等等。如果对产品缺乏一定的认知, 对市场缺乏一定的驾驭能力, 以及缺乏成熟的投资理念, 那么, 即使你能在短期投资中获利, 也很难保证你以后会有更大的收益。

投资箴言:

白银投资的前景固然乐观, 但能赚钱的不一定是适合自己的, 在投资白银产品之前, 最好分析自身的风险承受能力及产品的特点, 审慎决定。

——METTIAN XUEFEDIAN TOUZHIXUE——

影响银价的基本因素

白银投资的逐渐升温, 吸引了越来越多投资者的进入, 但想要成功



地在这一市场上赢利，也并不是件简单的事，这需要投资者做足功课，其中包括对影响银价的基本因素的了解。影响银价的基本因素很多，概括下来主要包括以下几个方面：

1. 供求关系的影响。

从供应方面来看，白银供应的主要来源是矿产银（而黄金供应的主要来源是各国中央银行官方售金行为），占 70% 的供应比重。从近几年全球白银生产情况看，白银总产量呈现稳中有升的趋势。

从需求上看，白银主要用在感光材料、电子电气工业、银制品及首饰、化学试剂及化工材料等方面。我国白银主要消费领域及消费结构大致为：电子电气 35%、感光材料 20%、化学试剂和化工材料 20%、工艺品及首饰 10%、其他 15%。这些领域为白银的稳定需求和白银市场的不断繁荣提供了支持和保障。

在白银的需求量中，最引人注目的是首饰需求。据中国珠宝玉石行业协会统计，目前，国内白银饰品、制品加工的年用银量在 200 多吨，生产、经营从业人员共计 5 万多人，我国年生产白银首饰 700 多万件。国内首饰用银是国内银价上扬的一个基点。

从上述分析我们可以看出，白银的需求及消费潜力巨大，但白银的供应增长缓慢，这就使得白银价格很可能继续走高。

2. 美元走势的影响。

白银和黄金的走势基本一致。一般在黄金市场上有美元涨则金价跌，美元跌则金价涨的规律。通常，如果美元价格下跌的话，人们就会选择另一种储蓄保本的方式，这时候，黄金就成了人们的首选，如果黄金价格下跌，美元价格上涨，人们就放弃黄金选择美元。

由于白银和黄金的走势总是基本保持一致，这就决定了白银的价格也同样受美元的影响，美元价格下跌，则白银的价格就会上涨，美元价格上涨，白银的价格就会下跌。

3. 生产因素的影响。

从生产因素上看，可以从白银生产商处得到白银的成本价格。根据中国最大白银生产商豫光金铅 2007 年年报显示白银产量 570.49 吨，白银主营成本 1578686682.87 元，由此推算该公司 2007 年的白银生产成本为



2767 元/千克, 即 12.53 美元/盎司。2008 年, 国内的银价曾一度上涨到 5050 元/千克; 截至 2010 年 5 月 25 日为止, 国内银价在 4130 元/千克的价位浮动。

4. 投资因素的影响。

从投资因素上看, 白银的价格波动比黄金更强, 与黄金的价差比扩大, 但保值功能较黄金弱。白银投资最大的特性在于: 尽管黄金和白银的价格走势基本一致, 但无论是在趋势上还是短期波动中, 白银都比黄金表现出更大的波动性。猛涨猛跌, 使白银投资相比于黄金投资, 具有高风险、高收益的特点。

而且金银价格比正在被拉大, 金价历史上曾是银价的 40 倍左右, 目前已经超过 60 倍, 而白银储量是黄金的 1/5, 所以白银价格被低估, 升值空间大于黄金。但由于白银的价格波动较大, 所以保值安全的功能也相对黄金较弱。

投资箴言:

关注白银投资市场就一定要关注白银的价格, 对影响白银价格因素的了解是在投资市场获利的前提条件。

MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE



掌握白银 T+D 的交易程序

一般来说, 白银 T+D 的交易程序包括以下几个环节: 开户、清算交割、过户等步骤。

1. 开户。

交易前, 客户要委托会员单位办理开户手续以及双方签订代理协议书。

(1) 首先是对开户资金的要求: 自然人进行白银 T+D 交易的, 资金需在 5000 元以上; 法人则要求存入 1 万元的基础保证金, 待销户时才可提取。

(2) 开户时,要填写《代理交易协议书》等开户所需的全部资料,待资金到指定账户后就可以办理系统的开户、资金的划转(划到上海)和权限、费率设置。

(3) 开户需提供的资料:

自然人:

① 《代理交易协议书》(内含《交易账号确认书》),一式两份。

② 《开户登记表》一份。

③ 《系统开户表》一份。

④ 客户的身份证复印件一张。

⑤ 资金转入时银行出具的原始凭证。(注:开户资金的转入要求到银行办理,不要通过网上转账)

法人:

① 《代理交易协议书》(内含《交易账号确认书》),一式两份。

② 《法人开户登记表》一份。

③ 《法人授权委托书》一份。

④ 《印鉴卡》一份。

⑤ 加盖公章的《营业执照副本》复印件、《地税证》复印件、《组织机构代码证》复印件以及法人身份证复印件各一份。

⑥ 若是一般纳税人,还需提供加盖公章的《增值税一般纳税人资格证书》复印件一份。

(4) 开户需注意的事项:

① 开户资金必须在要求的金额之上。

② 开户所需提供的内容要填写完整。另外填写的字迹要一致,要用黑色签字笔填写以便于存档。

③ 在《系统开户表》里,黄金和白银的费率都要写上,因为只要开户,黄金和白银的交易都可以操作。

④ 《交易账号确认书》中“用户名”是“交易员号码”,用来登陆交易系统的号码;“客户号码”即“客户编码”是7位数的客户编号。

⑤ 要求开户的同时提供转账单的原始凭证,否则不能保证资金转出业务在T+0日内办理。



2. 清算交割。

在清算和交割方面，交易所每日收市后实行集中、直接、净额的资金清算原则，每日进行无负债清算，实施风险准备制度。

参与全额交易的会员，在交易日将资金从买入会员（自营或代理）资金账户上扣除，将资金划入卖出会员（自营或代理）资金账户，下一个交易日再划入卖出会员在清算银行开立的（自营或代理）专用账户。

交易所清算部承担交易资金统一清算，交易资金管理以及防范清算风险的职责，所有在交易所交易系统中成交的合约必须通过清算机构进行统一清算，并接受清算部检查。在日常清算过程中，交易所和会员之间的资金往来清算通过交易所在清算银行开设的专用清算账户和会员在清算银行开设的专用自营和代理资金账户办理。

其实，白银会员入场交易成交以后在资金清算和白银交割即时完成。因为在上海黄金交易所的交易规则中规定：白银会员入场交易，买入白银的价款应先通过清算银行划入上海黄金交易所的保证金账户，卖出白银应将白银先缴存到上海黄金交易所指定的白银交割库。

非会员的委托代理买卖，成交以后其清算交割手续则比较复杂。委托代理成交后，银行在交易市场上每天都有许多笔买卖业务，如果每笔业务都要求与客户一手交钱，一手交货，不仅程序繁多，而且要占用大量人力、物力、财力和时间。为了解决这一矛盾，银行一般以每一营业日为一个清算期，集中与黄金交易所办理清算业务。所谓清算，就是白银客户委托银行买卖白银的数量与收复货币金额可分别给予以抵消，再计算交割净额白银与结算净额价款的过程。

白银交割清算后，就可以办理交割手续。所谓交割，是指卖方向买方交付白银，买方向卖方交付价款，交割时必须足额办理。交易所规定白银的标准交割品种。交易所实物存入提取为整条块，不切割，并对最小提货量进行了规定。

办理价款交割时，经客户在交割单上确认后，买入白银的客户应将交割款项如数开具划账凭证划到委托代理业务的商业银行的保证金账户上，卖出白银的客户则由代理业务的商业银行自动将款项划入其清算账户。卖出白银者则应将白银如数缴存到当地的白银交割库，将缴存凭证



送代理业务银行。买入白银的客户如要提取白银,可由银行向交易所提出提取白银申请,取得白银提取凭证交与客户,由客户去当地交割库自行提取。

3. 过户。

对于实物白银来说,清算交割完成以后,整个交易过程就已经完成,但白银 T+D 交易还需过户。白银 T+D 就是指你拥有某种白银产品的所有权,当你卖出这种所有权的时候,你的权力也就丧失,新的买入者就成为新的持有者。所以,就必须在所有权上变更所有者的姓名、地址、所持有数额,这就是过户。大多数的过户手续都通过白银所有权的出具人——黄金交易所或银行的电脑统一办理,只要变更电脑索引权证名卡,过户手续即告完成。

投资箴言:

在投资中,投资者一定要坚持“不熟不做,不做不熟”的投资理念,如果对白银投资没有基本的了解,最好不要来赚这笔钱。

—MEITIAN XUEDIAN TOUZXUE—

巧妙应对白银投资的风险

和黄金投资相比,白银投资更具刺激性,投机的味道更重。因为黄金的价格波动基本上有规律可循,和美元走势、原油价格或国际时事变化都有关联,价格涨跌也有一定的长期趋势。但是白银的价格却难以估计,一天内价格波动超过 10%也是常见的事,所以在 10%的保证金机制下,投资者在 1 天内资金翻番或血本无归的情况都有可能出现。

白银在贵金属投资品种中价格波动最大,这种波动在白银 T+D 业务中表现得尤为明显,白银 T+D 业务的日波动一般在 2%~4%之间,极端可以超过或接近 10%,非常适合投机。比如 2006 年,国际现货白银价格就曾演绎了一个过山车式的行情:先从每盎司 8 美元一路飚升到 15 美元/盎司上方,再从 15 美元/盎司直接跌至最低的 9.5 美元/盎司,日波



动幅度接近或者超过 10% 的交易日就有 3 天, 其中 4 月 20 日国际市场上白银价格一天就跌了 17%。假如投资者在 4 月 20 日那天满仓进行操作, 如果买涨, 那么跌幅达到 10%, 投资者就血本无归; 如果买跌, 17% 的跌幅能让投资者差不多赚了两倍的钱。

白银投资的门槛低, 因此, 许多中小投资者可能会比较关注, 但是风险较大, 且以白银 T+D 业务的风险性作为例子。但是如果全仓操作, 白银 T+D 业务的保证金交易每日浮动盈亏在 20% ~ 30% 是相当平常的, 所以对风险承受能力不足的中小投资者而言, 白银投资还需慎重行事。

在资本市场上, 任何投资都是有风险的, 白银投资更是如此, 总结来看, 白银投资的风险特征, 主要有以下几个方面:

1. 投资风险的广泛性。

在白银投资中, 从行情分析、投资研究、投资方案、投资决策, 到风险控制、账户安全、资金管理等, 在这些环节中都存在着风险, 所以说, 其风险具有广泛性。

2. 投资风险存在客观性。

在白银投资中存在的风险是由一些不确定的因素相互作用而形成的, 这些不确定性的因素都是客观的。其具有客观性, 是因为它不会因为投资者的主观意愿而消失。投资者无法控制投资环节中的风险, 更无法预料这些风险。所以说, 白银投资具有客观性。

3. 投资风险的可变性。

白银的波动性非常大, 这就使得白银投资的风险具有很强的可变性。这就要求投资者具有良好的风险管理意识, 能够在危险中静思, 以免失去赢利的机会。

4. 投资风险的可预见性。

投资风险虽然不受投资者的主观控制, 但却具有一定的可预见性。主要有赖于投资者对影响价格的因素进行详细而有效地分析。

投资者参与白银投资的过程, 就是要正确认识风险, 学会承担风险、规避风险的过程。在投资市场上, 如果没有规避风险的能力, 就不要指望能够长久的赢利。那么, 怎么做才能降低白银投资的风险呢? 以下几种方法值得借鉴:



1. 要从心态上控制风险。

(1) 要有良好的心态。

良好的心态是做任何事情都必须的，白银投资更需要成熟稳健的投资心态。白银的价格与国际市场上的一些因素有很大的关联性，投资者在分析市场行情的过程中，要综合考虑多方面的因素才能作出正确的决策。因此，相比较其他投资方式，白银投资更容易使投资者的投资心态发生变化，导致投资风险的发生。有些投资者对白银获利的期望值过高，甚至有些投资者梦想在白银市场上一夜暴富，在这种错误的心理因素下，投资者在交易的过程中往往不能平静地面对行情，甚至会患得患失或者焦躁急躁，作出错误的投资决策也就在所难免了。

(2) 制订投资计划。

初入市的投资者对于自身交易的方向、预期赢利水平、可接受的最大损失、投资策略、选择进行交易的合约月份、资金总量及投入比例等都要有具体的计划。只有通过思考和制定投资计划书，才可以预先对影响白银市场的复杂因素进行客观、全面的分析，从而在交易过程中管理好自己的资金，追求最大的收益，控制自身的风险水平。

(3) 执行投资纪律。

白银投资遵守纪律重于一切。投资纪律是风险防范的压轴根基，也是全部投资行为的必备前提。初入市场投资者制订了投资计划之后，没有严格执行投资纪律，纸上谈兵，结果往往会付出惨重的代价。在投资市场上，真正赚钱的不是那些预测行情正确的人，而是那些“胆小”且严格遵守“纪律”的人，成功的交易者往往会制订切实可行的操作原则和纪律。在白银投资中，投资纪律需要明确的要素包括：交易理由，资金投入量，止损与加仓，行情突变时的处理等。在头寸持有期间，投资者可能会受到行情迷惑或各方面建议的干扰，但投资纪律的精髓在于执行。如果推翻原来的操作计划，或者延误执行，最终可能被迫斩仓出局。

2. 除了从心理上控制风险以外，还要从操作上控制风险。

(1) 多元化投资。

多元化投资就是把投资分散进行，达到增加成功系数和降低投资风险的目的。用一般投资者说的就是：鸡蛋不要放在同一个篮子中。白银



投资同样要进行多元化投资,比如,你可以投资实物白银、白银首饰,然后再选择一些白银 T+D 产品等。这样做的目的是分散风险,因为市场是变幻莫测的,即使判断再准确也有出错的可能,这样做就能从一定程度上减少风险。

(2) 建立风险控制制度和流程。

投资者自身因素产生的如经营风险、内部控制风险、财务风险,等等,往往是由于人员和制度管理不完善引起的,建立系统的风险控制制度和完善的管理流程,对于防范人为的道德风险和操作风险有着重要的意义。

投资箴言:

风险是无法避免的,而且也是不能消失的,我们唯一能做的就是将风险最小化。所以,如果你不能承受风险,那就要慎重选择白银投资。

——NIEJIAN XUEJIAN TOUZIXUE

实物白银的投资方法和技巧

2010年4月12日,国内白银现货交易中心上海华通铂银交易市场首次在沪推出的零售储值型投资银条,成为个人投资实物白银的一种便捷新渠道。

此前,华通铂银市场仅提供一次购买5千克投资银条以上的大客户服务渠道,推出零售型投资银条尚属首次。上海天宝龙凤金银珠宝有限公司成为该投资产品的指定经销商。

此次推出的零售投资银条原料为国标一号白银,成色达到Ag99.99,分别有1千克和3千克两种规格,其中1千克规格的银条图案为玫瑰,3千克规格的银条图案为玉兰。

投资银条的销售价格是当日上海华通铂银交易市场国标一号白银现货结算价每克加0.48元,回购价格是当日上海华通铂银交易市场国标一号白银现货结算价每克扣减0.15元,消费者可以很方便地在原购买处随时进行回购、变现。



实物白银有银币、银章、银条可供选择, 交易成本高, 但无持有成本, 适合长线投资, 并且没有交易对手风险。所谓交易对手风险, 就是在类似于白银 T+D 交易中出现极端情况, 如果白银价格大幅暴涨, 许多卖方爆仓, 无力追加资金, 那么买方的获利就会大打折扣, 基本上, 交易所是不会替卖方赔钱给你的, 到时候你也将被强行平仓, 价格再涨和你也没有关系。这时持有实物白银可以继续获利, 没有限制, 现在, 我们就具体看看实物白银投资的技巧和方法。

1. 直接购买银条。

银条加工费低廉, 各种附加支出也不高, 而且在全世界范围内均可买卖。

投资实物银条的优点:

(1) 银条价格与白银现货价格相近, 能紧随国际期货市场和国内现货市场价格上下波动;

(2) 买卖套现十分便利。比如说, 上海中都银业公司实行的是收售一体式服务, 按《上海白银网》每日报价即时点价成交, 销售和回购以金交所当天即时价为基础每克上浮 0.15 元和下浮 0.10 元手续费的定价方式。

(3) 白银拥有特殊信用货币属性和工业金属商品属性的双重优势, 可抵御通货膨胀, 实现资产保值增值, 适合中长期投资, 所以实物银条是最符合广大民众投资者的首选投资品种。

对于实物白银成本最低的购买方式是在黄金交易所白银 T+D 交易中申请提取现货, 手续费很少, 购买价格基本与交易价格相当, 每次提货不低于 15 千克, 但是如果银锭运出交易所就很难再回来, 因为交易所只接受几个厂家品牌的白银注册仓单, 大规模买卖要交增值税。

另外, 可以选择投资性银条。2009 年有些城市还推出了宝泉投资银条, 价格随行就市, 买入时支付 0.5 元/克手续费, 卖出时支付 0.15 元/克手续费, 看起来不多, 但是当时白银价格只有 3.8 元/克, 手续费比例不小, 达 17.1%。不过随着银价高涨这部分成本比例会越来越低, 试想如果银价翻了 10 倍, 手续费比例就只有 17.1%, 长期来看还是值得的。

2. 投资银币。

银币的价格和材料成本比银条高些, 但它是法定货币, 信誉度高,



变现方便, 买卖差价较小。当然, 你也可以购买彩银币, 不仅可以投资, 还有很高的观赏价值, 只是它的价格也高于本银币一倍到几倍。或许你还不明白什么是本银币, 什么又是彩银币。本银币是相对于彩银币而言的一种概念, 彩银币指的是彩色的银币, 而本银币则是没有进行颜色处理的银币。二者之间除了外观上的差别, 价格差别也十分明显。

银币市场类似于股市, 有人作价值投资, 有人作概念投资。从长期来看, 无论白银的价格涨幅是大是小, 银币投资的回报都要大于银行储蓄。因此说, 银币投资也是一个很好的养老金计划, 如果你现在每月投资 10 枚 1 盎司本银币, 只需要支付 1300 元左右, 投资 20 年, 等到退休, 每月卖出 10 枚 1 盎司本银币, 你获得的额外养老金将不低于 1 万元/月, 共 20 年。这是一个很诱人的计划。

但在选择银币的时候, 要注意以下几个方面:

(1) 中长线投资策略。

由于银币既有投资属性又有收藏属性, 因此银币具有长期向上的升值规律。随着银币收藏以及礼品的消化沉淀, 作为投资品出现的银币数量将逐步减少, 价格会缓慢上升。业余投资者可以选择银币市场在调整或低迷期间, 逢低买入, 不再理会一时的涨涨跌跌, 中长线持有, 一般会有相对较高的收益。

(2) 注意品相。

作为一项比较特殊的收藏品, 银币和邮票等一样都讲究“品相”二字, 也就是所谓的“忠于原味”。如果接触到的银币有水渍、污斑、变色、生锈、霉点等情况, 显然属于“品相”有问题的范畴。在买入和卖出时, 这类银币的价格必然会低于正常的价格。建议投资者不要贪图便宜, 尽可能回避和远离这些品相有问题的银币。

(3) 选好币种。

到底哪些币种的升值潜力较大呢? 业余投资者可以参考下列要素:

①发行量。

一般量少的币种升值的幅度大。

②题材。

一般艺术和文化等题材的币种收藏沉淀好, 价格上升快, 政治和人



物题材的币种市场参与度低，价格上升慢。

③制作工艺。

一般制作工艺精良的币种购买收藏的人多，制作工艺简单甚至粗糙的币种问津的人少。例如1999年发行的京剧艺术（一组）《贵妃醉酒》彩金币，就具备了量少（发行量8000枚）、题材好（国粹艺术）、工艺精良（瑞士制造）的特点，所以投资潜力巨大，从发行之初的2500元最高上涨至26000元，已成为公认的中国现代金银币“第一品牌”。

（4）配套品勿忘买。

银币因为是限量发行的国家法定货币，因此在销售时，无一例外都附有中国人民银行行长签发的“鉴定证书”（近几年的“鉴定证书”还带有隐形的“水印”暗记）。与此同时，还附有专用的装帧盒等。如果缺少这些相配套的东西，不管是买入还是卖出，市价必然低于常规的行价。

（5）不能贪多求全。

集藏银币千万不能求全，量力而行才是根本。拿“生肖”系列银币来说，它分成梅花形、圆形、长方形、扇形等，规格也有1/2盎司、1盎司、5盎司等，发行量少则十几枚，多则几万枚甚至十几万枚。如想收集齐全的话，花费太多，根本没必要。而且一些特殊规格或发行量超小的品种，即使你有钱也难以买到。

（6）集藏银币小窍门。

①系列化。

银币品种很多，收集起来可以按规格、材质等有系列、有步骤地进行。譬如说，收藏爱好者既可以收藏“生肖”、“中国古典文学名著”等某一系列，也可以专门收集彩色银币或者某一特殊规格的银币。

②银币操作有技巧。

由于市场上的银币一直是比较原始的交易方式——一手交钱、一手交货。因此，在整个市场的参与群体还没有形成相当规模的时候，散户以及收藏爱好者想要做到“最高点卖出，最低点买进”几乎是不可能的。因此，在具体操作过程中只要认准了，不要在乎价格略微贵一点，该买入的时候要保证能够买进，在卖出时也不要介意价格卖低了一些，要保证能够及时卖出。只有这样，才能规避现阶段“买进容易卖出难”的市

场缺陷，保证利润的最终实现。

另外还有一种实物白银投资策略，那就是在日常消费中，尽量购买银质物品，如银质餐具、银质花瓶等装饰品，在未来的某一天你会发现，你这部分生活费支出有可能为你带来巨大的回报。

投资箴言：

投资实物白银看似简单，其实里面的门道并不少，掌握一定的投资技巧，可以在一定程度上减少投资者的损失。

MEITIAN XUEBIAN TOUZIXUE

钻石虽小，大可投资——稀缺，决定投资价值

“亲爱的，帮我买个钻石吧，可以当做一项投资，还能升值呢！”这是很多女人劝说男人为自己购买钻石的借口。代表爱情与忠贞的钻石，凝聚着人们对美好未来的期许。一颗瑰丽的钻石，象征着你们的爱情地久天长。

钻石作为五大名贵宝石之首，除了能够表达爱情以外，还兼具投资的功能。

在中国，黄金依然是传统的财富象征，但钻石也开始受到欢迎，特别是在婚礼上，人们结婚时，都想有一套房子、一辆汽车和一颗钻石。而全球钻石矿的稀缺，加上中国和印度的需求飙升，很可能令钻石成为熠熠生辉的投资项目。

迄今为止，全球仅有 27 个国家生产钻石，且分布极不均匀。主要产地几百年来仍然停留在非洲、澳大利亚和俄罗斯三大区域，没发现新的钻矿资源。每年开采的钻石只有 8% 能够达到宝石级别。全球钻坯产量 2007 年首次出现下滑，预计至 2015 年将再下滑 2%。但相反，钻石的消费需求在不断增长，美国目前仍是钻石第一大消费国，中国和印度的消



费需求出现强势增长态势。英国钻石预测公司的研究数据表明,近些年,中印两国钻石需求量每年以 14%~20% 速度增长。中国钻石市场需求量从 2001 年至 2010 年已翻了一倍,预计到 2012 年购买量再会增加 20%。

由于需求大于供给,近 100 年来,优质钻石的价格以每年 10% 的速度稳步增长,几乎没有下跌过。根据拉帕波特系统发布的国际钻石报价单,一个 1 克拉、H 色、VVS2 级别的圆形裸钻在 2003 年的价格为 4000 多美元,之后每年保持两位数的增长趋势,目前价格已经达到 7700 美元左右,涨幅达到 92.5%,几乎翻了一倍。有数据显示,目前投资钻石的平均年回报率一般稳定在 3%~5%,不同品质的钻石升值的幅度也不尽相同。那么,投资者应该如何进行钻石投资呢?

1. 直接购买结婚钻戒。

“钻石恒久远,一颗永流传。”拥有钻戒,代表拥有了爱情的永恒,也实现了女人浪漫的梦想,不妨将这笔资金投资于购买钻戒。如果你的购钻基金只有几千块,目前最好的选择是一款碎钻钻戒。只要颜色足够统一,碎钻的设计空间比整钻更大,也便宜得多。如果希望特立独行,小颗彩钻也可以达到惊艳的效果。这也是一种情感投资,代表着双方对携手婚姻的认同,以及对未来美好生活的向往。

购买钻戒除了是一种情感投资外,更是对未来不确定风险的保障。当你急需资产变现或资金周转时,钻戒还可以起到融资的作用。目前典当行的业务主要涉及民品、房地产和物资典当三类。其中民品主要是金银首饰,也包括钻戒。如证书齐全,一般当日即可放款。只要在典当期限内赎回,只需要交付部分费用,即可重新拿回属于自己的钻戒。

2. 购买品牌钻石首饰。

如果你的购钻基金过万,那么你对钻石产品品牌及品质的要求也会非常看重。这里需要注意,30 分以上的钻石才称得上宝石级的钻石,从这个重量开始才会有保值效果。对于钻石的保值,通常也以重量最为重要,而国际上涨价会以重量台阶为标准。如有部分闲钱,不妨考虑有 GIA 证书的钻石,及其严格的 4C 标准,相较于古董、字画,其更易鉴别。



3. 投资限量版钻石奢侈品。

钻石本身就贵乎稀有，而限量版钻石奢侈品则更是不可再生的稀有资源，如果你有五万左右的购钻基金，不妨考虑这项投资。奢侈品中的钻石限量版产品，往往做工精致，并赋予品牌独特的故事，拥有更高的收藏与升值空间。投资限量版钻石奢侈品，也可选择厂家定制的形式，那份钻石带来的感动，真正独一无二。

4. 投资钻石类艺术品。

提到顶级奢华，没有人不会想到钻石。钻石和艺术的结合，让普通物品也能从平凡升华到极致，让你领略到超凡脱俗的美感。如果你的资金足够，购钻基金在十万以上的话，可选择收藏钻石类艺术品，让品位与财富并行。

投资箴言：

“物以稀为贵”是人类社会产生物物交换以来就被推崇的一条守恒定律。而被众多行家普遍认为“买一粒少一粒”的钻石，近些年来，特别是在全球金融危机爆发以后，更因为其恒久不变的价值和稳定上扬的价格走势，展现出日益明显的投资空间。

— METEORIAN XUEBIAN TOUZIXUE —



应该注意的钻石投资误区

钻石投资回报丰厚，但对于从未接触或不太了解钻石的投资者来说，也常常会“误入歧途”，买到了完全不会升值或者不升反跌的产品。特别是三种最容易犯的投资错误，投资者应特别留心。

1. 钻石只要大就好。

虽然一般而言，钻石是越大越好，但其实钻石的价值并不完全依赖于钻石的重量。钻石的颜色、净度、切工都很重要。对于白色钻石而言，颜色、净度是钻石的天然特征，不可改变的，切工则是人为可以控制的，一个优秀的切割师可以使一粒钻石的价值得到最大的体现。因此，对一

粒钻石的总价来说,重量因素可以占到 40%,除此之外,颜色占 20%,切工 20%,净度 20%,这些因素都很重要。

2. 钻石在南非买最划算。

全世界钻石的最大产地是南非,但买钻石并不是在南非最便宜。作为全球最大的钻石切割与加工的国家,比利时安特卫普才是成品裸钻最大的交易市场,也就是说全球出产的钻石有 90%以上要送到比利时加工,才能运往全球各地销售。

那么,是不是在安特卫普买钻石最便宜呢?这个问题并不完全正确。因为,钻石是作为原料进口的,当前钻石进口到中国是零关税,因此,在中国买裸钻和到比利时买钻石差别并不大,只有一个附加的运输费用。但是值得消费者注意的是,钻石一旦被加工成首饰,即戒指、项链、手链等,就要加上高额的关税。就此来说,专家建议消费者,可以选择在中国购买克拉数较大的裸钻在国内加工成首饰,这样比购买进口的钻石饰品价格低很多。

3. 是钻石都能升值。

钻石升值快是公认的事实,但并不是所有的钻石都在升值。以市场接受度较高的 G 色 VS1 净度 1 克拉钻石为例,2007 年 12 月份的国际报价为 7800 美元/克拉,2008 年 1 月涨到 8000 美元/克拉。3 月 14 日,钻石价格大涨,报价涨至 8300 美元/克拉,短短五个月内,该类钻石每克拉单价上涨 500 美元。但在 3 月 14 日国际报价大涨中,1 克拉以下钻石价格并未上涨。而根据近三年的国际报价,2007 年,重量为 30 分的钻石下跌 100~200 美元/克拉,重量为 50 分的钻石国际报价三年保持不变,再考虑美元贬值等因素,这些钻石的实际价格是在下跌。

根据专业机构统计,钻石价格变化与重量并非是简单的线性关系,而是越大的钻石涨幅越快。价格上涨与下跌的分水岭就在 1 克拉,因此作为投资用途的钻石,通常要选择 1 克拉以上的才具备保值增值的空间。当然,彩色钻石是一个例外,由于彩钻的稀有性,彩钻不存在 1 克拉的价格“分歧”,而且彩钻的投资功能更加突出,但通常彩钻也是重量越大、颜色越好的价格越高。



投资箴言：

钻石的升值空间很大，但并非所有的钻石都能有稳定的升值，有的投资者甚至买到了不升反跌的钻石。这就要求投资者在购买钻石的时候，不要“误入歧途”。

MEITIAN XUEZHAN TOUZIXUE

钻石投资的两种渠道

拥有一颗钻石或者一枚钻戒，是很多女人最浪漫的梦想。而今，很多人将这笔购买钻石、钻戒的资金用于钻石投资——购买裸钻。有些专业人士表示，因为钻石属于稀缺资源，又具有地位和身份的象征意义，最近十几年来，钻石一直稳定升值，几乎从没有过大的波动。虽然对于大多数人来说，钻石属于奢侈消费品，但已经有越来越多的人将钻石当做保值增值的长线投资物。

在投资市场上，如果你想投资股票，就可以通过证券公司开办股票交易账户；投资期货，就可以通过期货公司开办期货交易账户；投资黄金，就可以通过商业银行开办黄金交易账户。但个人投资钻石的方式却只有一种——那就是购买实物。

购买实物有两种不同的渠道，虚拟渠道和现实渠道。虚拟渠道是指网上购物，比如现在非常著名的钻石小鸟。现实渠道就是指投资者在实体店购买，非常著名的有每克拉美。现在，我们分别来看一下。

“钻石小鸟”是国内最早从事网络钻石销售的专业珠宝品牌，已经成为中国网络钻石销售第一品牌。从2002年到2010年，短短8年时间，“钻石小鸟”迅速把“鼠标+水泥”的全新钻石销售模式从上海相继带到了北京、杭州、广州、宁波、南京、西安、青岛、武汉、成都等主要一线城市。

2007年5月，钻石小鸟牵手著名风险投资商——今日资本，中国网



络珠宝销售的第一品牌就此诞生! 2008年10月, 钻石小鸟资本市场估价10亿人民币, 成功获得两轮风险投资, 携手今日资本、联创策源, 续写着中国电子商务资本与经营的传奇。

目前, 钻石小鸟已经与中国银行、交通银行、工商银行、建设银行、招商银行、光大银行、民生银行、上海银行、东亚银行建立了网上商场合作和会员积分兑换合作, 是各大银行的优质合作伙伴, 并且连续两年获得工商银行颁发的“年度最佳合作伙伴”奖项。钻石小鸟已经成为中国网络钻石销售的代名词。

钻石小鸟超越了传统的柜台销售模式, 借助网络平台的优势, 同时保持钻石的等级鉴定标准, 使钻石这种奢侈品以更灵活的方式实现个性化销售和服务, 降低投资者对信息屏障的顾虑, 从而刺激了市场对钻石更广泛的需求。钻石小鸟的最大优势就是价格, 同样品质的钻石仅是传统门店的40%~50%。

现在, 我们再来看看另一个投资渠道, 实体店——每克拉美。

每克拉美钻石商场位于北京CBD燕莎商圈的核心位置——SOLANA蓝色港湾国际商区, 有近一万平方米的营业面积, 是一家专业的钻石黄金珠宝零售商场。

每克拉美钻石商场一层采取租赁和联营相结合的模式经营黄金饰品、纪念金条、黄金艺术品等, 打造独具特色的黄金贩售平台。二层主要经营钻石饰品, 包括成品钻饰销售、个性化钻饰定制、钻饰回购等业务并为消费者提供珠宝鉴定、检测、维修等服务。

商场还设有百万宫殿, 主营单价在一百万元人民币以上的珍品, 实行会所式VIP预约服务。此外, 每克拉美钻石商场打破了现有钻饰品按照4C标准分类销售的模式, 将不同重量、不同颜色、不同净度和不同切工的钻饰按照相同的价格区间进行销售。即在同一个价格区间里, 投资者就可以买到颜色偏好、净度、切工都属上乘的钻饰。

每克拉美钻石商场是中国珠宝玉石首饰行业协会指定的放心商场, 也是国家珠宝玉石检测中心和国家质量检测中心的驻场商场, 能绝对保



证商场售卖商品的质量。同时,商场钻饰商品的款式和种类极其丰富,约是传统百货商场钻饰款式、种类的20倍以上。

另外,每克拉美还设置了个性化定制区,可以完全按照投资者的意愿来进行私人款式定制。此外,每克拉美钻石商场自营钻饰,直接从供货商手里接受裸石,另行加工制造,而且无须缴纳不菲的扣点,所以每克拉美钻石商场钻饰的价格将比市场价格低50%,即一万元人民币的钻戒,在每克拉美钻石商场只售5000人民币。

从国美苏宁的电器量贩卖场,到前几年的平价眼镜店、平价鞋帽店,平价销售模式在诸多商场喧嚣过后,每克拉美钻石商场依靠量贩式的平价销售模式在北京市场掀起了巨浪,以至于被很多同行称为“搅局者”。比如,1克拉裸钻,在传统百货商场的珠宝店售价大约10万元,而在每克拉美钻石商场标价大约在人民币5万元,便宜了将近一半的价钱。

钻石小鸟和每克拉美相对于其他钻石投资渠道而言,价格优势就是他们的“杀手锏”,投资者在购买钻石的时候,可以首选这两个渠道。当然,这两种购买方式对应的是不同的投资人群。比如,有些投资者不爱逛街,那么,你就可以选择在网上订购,送货上门,如果不满意,15天之内还可以换货,只需在家轻轻点击鼠标就可以了;而对于那些想看到实物、亲身体验的投资者,就可以选择到实体店进行选购。

值得一提的是,2010年5月25日,每克拉美正式开通了钻石回购业务,其规定,凡在该店购买的钻石,不论是镶嵌钻首饰还是裸钻,只要不小于30分,且实际付款金额不少于6000元(含6000元),均可以参加回购。

消费者在购买后两年以内,可按商品付款金额的70%现金回购;两年以上(含两年),可按商品付款金额的80%现金回购;3年以上(含3年),无论钻石价格涨与跌,将至少以该钻石商品原价回购。当钻石价格上涨时,将参照国际钻石市场价格进行现金回购,但回购时,需要支付8.5%的消费税税金。

此外,投资者还要注意,钻石商品在回购时,需同时提供钻石商品的原始销售单据、付款凭证、对应的原鉴定证书、质量保证单及钻石回



购卡。

每克拉美的回购业务解除了投资者对于钻石投资回购渠道狭窄的担忧,是投资者进行钻石投资的一个不错的选择。

投资箴言:

目前,钻石投资的方式比较单一,主要方式就是购买实物,投资者可以选择在网上购买,也可以选择到实体店亲自选购。

--- MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE ---

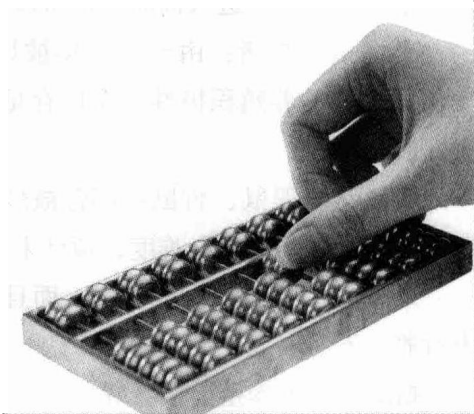


第十四章

未来 10 年，中国养什么最赚钱

——特色养殖的投资策略

长久以来，中国一直处于农业大国之列，农业种养面积居全球前列。作为经济效益更明显、附加值更高、市场需求更大的农业行业新增长点，以特色养殖为核心的生态农业必将带领投资者走上更加宽广的致富大道。



未来 10 年，中国养什么最赚钱

随着中国现代化经济建设的不断深入发展，建设社会主义新农村已经成为国家关于“三农”问题的主要突破口，而养殖业在新农村建设中有着其他产业所不可比拟的优势。

传统的养殖，主要以猪、鸡、牛、羊、鱼为主，随着养殖业的迅猛发展，很多人已经无法再从中获取高额的回报了。而一些特色养殖、特种养殖等，具有投资小、规模小、饲养回报率高等特点，极其适合想从事养殖业投资的读者朋友。

特色养殖包括养殖品种、养殖方式两个方面的内容，只要养殖品种或养殖方式具有地域特色、不同于一般的都可称为特色养殖。特色养殖种类繁多，但并不是所有的特色养殖项目都可以让投资者获得丰厚回报。下面我们就养殖业的不同分类，为读者朋友们解读在未来十年里，到底养什么会赔钱，养什么最赚钱。

1. 经济药用动物类。

梅花鹿、马鹿：由于近年来国外进口及其制品冲击我国市场，使我国自产的鹿茸及其制品销售受阻，故影响到饲养业，预计总体养殖效益将明显下降，建议不宜盲目发展。

小尾寒羊：已进入商品生产阶段，引种者越来越少，发展趋向平稳。

小型猪、香猪：由于近两年被炒种者（对养殖种苗的炒作）利用，挫伤了大家的养殖积极性，全国存量逐渐减少，预计未来若干年不会有大发展。

麝鼠、海狸鼠、竹鼠：都曾被炒种者利用，目前全国存量不多，由于深加工产品开发仍有难度，预计未来几年内发展不快。

果子狸：属国家保护动物，而且受到“非典”的影响，故而目前多为暂养，不易发展。

蛤蚧：人工养殖前景看好。



建议:有条件的投资者不妨进行驴、猫和野猪、豪猪的人工养殖技术学习及开发利用研究。

2. 特种禽类。

肉鸽:销路一直看好,市场平衡,肉鸽养殖趋向稳中上升,并以白羽王鸽的养殖更为走俏。

鹌鹑、乌骨鸡:已成为大众离不开的餐桌食品,将平衡发展。

火鸡:目前全国存量较少,但由于火鸡的体型较大,给市场营销带来了一定的困难,预计发展缓慢,但其作为新的食品源,前景是好的。

珍珠鸡:由于肉质粗糙、昼夜啼叫等缺陷,会影响其发展,呈下降趋势。

山鸡:销路一直看好,市场价格稳定,将稳定发展呈上升趋势并以我国地产山鸡品质优良更为走俏。

鹧鸪:市场日趋增大,将有更大发展。

孔雀:全国存量极少,兰孔雀发展食用可行,发展前景广阔。

鸵鸟:由于饲养成本高,靠售商品肉市场接受能力差,引种者越来越少,预计发展速度将日趋下降。

野鸭:市场稳中有升,绿头野鸭更为突出,并已开始步入产业化发展轨道,发展前景好。

褐马鸡、金鸡(红腹锦鸡):属国家保护动物,食用开发前景不稳,更不易形成产业化,不宜发展。

贵妇鸡:市场好,全国存量少,预计将不断发展。

黑丝毛乌骨鸡:迎和黑色食品潮流,发展呈上升趋势。

观赏鸟:我国有悠久的养殖历史,市场前景好。

建议:鲁西斗鸡、中华宫廷黄鸡、丝光鸡、绿壳蛋鸡均属我国稀有鸡种,投资潜力很大。

3. 毛皮动物类。

中国毛皮兽人工养殖以狐、貉为主,品种有十几种。我国有潜在的毛皮产品需求市场,基于这种原因,我国毛皮兽饲养业将前途无量。

目前,我国毛皮兽饲养业问题较多,主要是:品种退化、皮张质量差、低水平养殖普遍、养殖秩序不规范,投机养殖现象严重,深加工开



发应用不利等, 这些已引起有关专家的重视并正在采取措施改进, 预计将有较大的发展并趋向产业化。

建议: 投资者可以对皮肉兼用动物如竹鼠、麝鼠、海狸鼠、毛丝鼠、长毛兔、鹅等有计划有步骤地养殖开发利用。

4. 昆虫类。

我国膳食及药用昆虫的人工养殖在近几年有较大的发展, 主要品种有: 蝎、蚂蚁、土元、蜘蛛、蝗虫、虻虫、蚂蟥、蜂、黄粉虫、蝇等。

昆虫养殖在我国一直处于低水平小规模状态, 随着科技及市场的发展, 特别是生态农业、环保农业和主体农业的需要, 昆虫养殖将成为一大产业。

建议: 有条件的投资者可以加强蚱蜢、黄粉虫等昆虫项目的开发和利用。

下面我们就具体介绍几种最能赚钱的特色养殖项目。

1. 斗鸡养殖。

斗鸡, 原名鲁西斗鸡, 是我国四大斗鸡品种之一。斗鸡因其胸肌、腿肌发达, 根据国外经验, 可作为我国今后培育肉用型鸡种的原始素材。

斗鸡发展的商机:

(1) 斗鸡有很高的观赏娱乐价值。斗鸡是我国古代流传下来的传统娱乐形式, 至今在一些宾馆、公园仍作为保留节目, 受到观众的喜爱。一只品种优良、训练有素的斗鸡售价在 2000~3000 元。

(2) 斗鸡还是一种高蛋白、低脂肪的珍禽品种, 具有较高的营养价值, 是餐桌上的美味佳肴。斗鸡肉脂肪含量少, 瘦肉率高, 肉质鲜美细腻, 具有浓郁的野味特色, 有补肾、壮阳、滋补强身的功效, 是当代最理想的食疗佳品。据测定, 成年斗鸡平均屠宰率为 93%, 半净膛率 87.15%, 全净膛率 76.55%, 胸肌率 17.85%, 腿肌率 28.35%, 其肉质中各种氨基酸和微量元素含量均高于同等饲养条件下其他鸡种。

饲养斗鸡已成为人们特色养殖的新亮点。2010 年, 斗鸡肉在市场上的售价为 16~18 元/斤, 斗鸡蛋售价是 2~3 元/枚, 种蛋 10 元/枚。一只斗鸡半年可长到 3~4 斤, 年产蛋 68~75 枚。以养 100 羽为例: 如果是肉食鸡, 半年达到 3 斤出栏, 以每斤售价 16 元计算, 扣除成本, 半年可获



利在 2000 元以上；如果是蛋鸡，全年产蛋 60 枚，以每枚售价 2 元计算，扣除成本，全年可获利 6000 元，如果是售种蛋每只鸡一年的利润可达 1000 元以上。

在饲养管理方面，斗鸡具有易饲养、耐粗饲等优点，其主食为五谷杂粮，用普通饲料加青草、菜叶即能达到其营养需求；体质健壮，抗病力极强，在 20~30℃ 均能正常生长繁殖，三伏盛夏仍能正常产蛋。在饲养过程中，只要按程序做好免疫和保持饲养环境卫生即可，饲养管理方法也比较简单，既可圈养、笼养，又可散养，也适合大规模集约化养殖。

随着人们生活水平的提高，人们在饮食方面更加注重食品的保健性，这就拓宽了斗鸡的开发空间。对于中国斗鸡未来的发展方向，不仅要发展其观赏价值，更要开发其营养价值，让中国斗鸡走上餐桌，真正实现斗鸡产业的腾飞。

2. 蚱蜢养殖。

随着社会的发展和人们生活质量的不断提高，绿色营养无污染逐渐成为人们饮食的标准。于是，蚱蜢的养殖应运而生。有记载显示，蚱蜢能治疗多种疾病，如破伤风、小儿惊风、发热、平喘、冻疮、气管炎和防止心脑血管疾病等。蚱蜢营养丰富，肉质鲜嫩，味美如虾，在香港等地具有“飞虾”的美称，是各国人民的喜食佳品，在美国还举行“昆虫宴”招待贵宾，其中就有蚱蜢。蚱蜢是一种无毒无害的食品，其营养价值极高，蛋白质含量高达 74.88%，含 18 种氨基酸及多种活性物质，脂肪含量 5.25%，碳水化合物含量 4.77%，并含有维生素 A、B、C 及磷、锌、锰、钙、铁等成分。其氨基酸含量相当丰富，比鱼类高出 1.8%~28.2%，比肉类、大豆都高。尤其含丰富的甲壳素，甲壳素被誉为继糖、蛋白质、脂肪、维生素、矿物质之后人体生命的第六要素，是人类理想的高营养保健食品。像北京、深圳等一些经济比较发达的地方蚱蜢就非常畅销，更有出口到日本、韩国。虽然蚱蜢是令人深恶痛绝的田间害虫，可是却用它的味美征服了人们的胃，现在它已经成为人们争相推崇的营养美食，是养殖业中前景非常乐观的养殖品种之一。

3. 甲鱼养殖。

甲鱼，又称为团鱼或者鳖。它的肉具有鸡、鹿、牛、羊、猪五种肉



的美味,故素有“美食五味肉”的美称,是人们喜爱的滋补水产佳肴,它无论蒸煮、清炖,还是烧卤、煎炸,都风味香浓,营养丰富。在它的身上,几乎找不到丝毫的致癌因素,甲鱼也因此而身价大增。甲鱼富含动物胶、角蛋白、铜、维生素D等营养素,能够增强身体的抗病能力及调节人体的内分泌功能,也是提高母乳质量、增强婴儿免疫力及智力的滋补上品。

目前,甲鱼的市场零售价为每千克150元左右,一只两千克重的甲鱼能卖300元。有关专家预测,在未来几年内,甲鱼的价格还会稳中有升,前景很乐观。

4. 竹鼠养殖。

我国的竹鼠养殖发展很快,竹鼠的发展前景也非常可观。

(1) 有旺盛的国内市场。

在国内竹鼠已步入我国南方及西部地区的大中城市和城镇消费市场,需求量每年以3%的速度递增。在深圳、珠海、香港、广州、海南、上海等沿海大中城市商品竹鼠销售一直看好,价格始终呈现坚挺的态势,销价每斤80~120元。一只1千克重的烧烤竹鼠售价为200多元。特别是春节前后,竹鼠销势更旺,价格上扬,货源紧缺。同时,近几年来,竹鼠作为一种保健美容的高级新潮食品迅速兴起,孕生出许多竹鼠深加工产品生产厂家和公司,需要大量竹鼠原料。

(2) 走俏国际市场。

竹鼠及其制品历来畅销国际市场,每年近有50万只竹鼠出口东南亚各国。美国阿拉斯加州每年需要从我国进口300吨竹鼠肉。用竹鼠皮制成的一双皮鞋在国际市场上售价为2000~2500元、一件翻毛竹鼠大衣售价为4000~5000元,且十分抢手。竹鼠须每千克4万元,而用须做成的高档毛笔,是我国传统出口商品,在日本市场上历来畅销。

由此可见,竹鼠养殖是开发价值高、市场需求大、高产、高效、低耗、节粮、风险小的新型养殖业,值得发展。

5. 绿壳蛋鸡养殖。

绿壳蛋鸡,是一种集天然食品与绿色食品为一体的世界罕见珍禽极品。



绿壳蛋的蛋黄比草鸡蛋黄大 8%，蛋清稠，极易被人体消化吸收，蛋黄色素可达罗氏 13 级左右（普通鸡蛋的蛋黄色素一般为罗氏 4 级~5 级），卵磷脂、维生素 A、B、E、氨基酸的含量比普通鸡蛋高出 5~10 倍，蛋黄中的氨 β 球蛋白和 γ 球蛋白均高于其他鸡种，是上等滋补佳品，具有滋阴补肾、生血补气、强身健脑之功效。被国家绿色食品发展中心批准为绿色食品，对因儿童缺锌综合征引起的厌食、异食、免疫力低下、不长个子以及中老年心脑血管疾病、甲状腺肿瘤、抗衰老等有明显效果。

绿壳蛋鸡的面世，符合当今人们对天然保健食品的迅猛需求，国外如日本、韩国要货心切。据报道，2009 年，仅安徽省普通蛋鸡养殖数量已超过 1.5 亿只，基本饱和。而绿壳蛋鸡全国的存栏量仅有 100 万只，其中种鸡仅 3.5 万只，不及市场需求的百万分之一。专家预测，绿壳鸡蛋十年内难以饱和，并将逐步取代普通禽蛋，市场潜力巨大，养殖前景十分诱人，是投资者首选项目，捷足先登者必有高额利润回报。

6. 黄粉虫养殖。

黄粉虫俗称面包虫，为多汁软体动物，脂肪含量、蛋白质含量达 50%。黄粉虫活性蛋白不仅含有大量对人体有着特殊作用的几丁质、抗菌肽防御素和外源性凝集素，还富含有人体必需的多种氨基酸和蛋白质、游离氨基酸、维生素、矿物质元素、不饱和脂肪酸等多种营养成分，且与人体的正常比例一致，很容易被吸收和利用。用黄粉虫粉做的食品（面包、蛋糕等）味道鲜、营养高。国外著名生物制品企业还会用黄粉虫来制作营养保健品，可提高人体免疫力、抗疲劳、延缓衰老、降低血脂、抗癌等功效。

黄粉虫作为一种重要的食用、饲用、保健食品蛋白资源，在各个领域得到快速运用，已经形成一股黄粉虫饲养热。

黄粉虫养殖是一项低投入、高产出的新型养殖业，具有节地、节水、节能、节空间、节人力的“五节”特点。黄粉虫将会成为继桑蚕、蜂蜜等传统昆虫产业之后的又一个重要资源昆虫产业，黄粉虫的前景十分广阔。

特色养殖具有投资小、规模小、饲养回报高等特点，是前景看好的新兴产业，也很符合现代农业的发展趋势。发展特色养殖，不妨牢记以



下几句“口诀”——先看行情再投资，选择良种是基础；自然环境要适宜，速富心理要克服；品牌加工是关键，产品要有好销路。

投资箴言：

随着养殖业的发展，特色养殖项目的种类也越来越繁多，但并不是所有的项目都赚钱，只有选对项目，你的投资才能有所回报。

---MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE---

如何把特色养殖的风险降到最低

近些年来，关于特色养殖的广告越来越多，好像只要一干上特色养殖，就踏上了致富的高速公路。实际上特色养殖的风险很大，不吃透相关细节盲目投资，结果只能是十投九亏。

市场的魅力就在于利润与风险同在，无论是农民养殖户，还是产业化养殖，走进市场，就是探险者。古训说，“家有万贯，带毛的不算”，养殖业的风险之大可见一斑。但养殖业中也不乏成功者。只有正确认识这一市场规律，直面风险，并积极化解，才能走到最后，才能实现利润最大化。

一般来说，养殖业面临的主要风险有疫情风险、市场风险、自然灾害风险。如何来预防和减少这些风险，成为很多投资者的共同话题。下面，我们就针对各项风险来看看如何减少这些风险：

1. 疫情风险。

养殖业的风险是非常大的，上万元的投资遇到疫情一夜间就会血本无归。养殖业的疫情风险主要有禽流感、口蹄疫、高致病性猪蓝耳病、狂犬病和甲型 H1N1 流感等。疫情风险是养殖业中最常见的风险，也是人们历来最关心的话题。

(1) 制定一个合理的防疫程序和用药程序。

了解各种疫苗、兽药的用途和用量，使用过程中注意疫苗的质量和兽药的使用范围，临床上注意药物的配伍禁忌，防止药物搭配不合理造成中毒现象。合理使用药物，可以使动物有较高的抗体水平，保证动物



有一个健康的体质,减少疾病的侵害。

(2) 注意疫苗和兽药用量,不可随意加大剂量,减少系列不安全因素出现。养殖户要加强对疫苗和兽药的认识,当动物出现不正常情况时,能准确判断疾病的方向,结合兽医准确判断问题所在,切忌有病乱投药。

(3) 加强日常管理,建立严格的卫生管理制度,保障养殖地点通风、温度和湿度,定期消毒,减少人为的各种应激,创造一个良好的生长环境,才可以减少疾病的侵害。

2. 市场风险。

一般投资者只强调特色养殖的高收益,事实上,高收益就伴随着高风险,特色养殖业除技术不成熟以及企业经营管理水平低下导致的风险外,更存在由于市场变化而引起的市场风险。特色养殖的利润高,随时会有竞争者加入,市场小,市场需求随时会发生变化,加上少数人的扩大化炒作,更使特色养殖业的 market 风险加大。

这就需要养殖者长期保持一定的养殖基础和规模,无论养殖业市场动物及其产品价格高与低。动物养殖业必须始终要保持一定比例和数量的基础种用动物,保持一定数量的动物存栏,保持合理的动物群体结构,坚持适度规模经营。市场价格下跌时,投资者要注意增加存栏,扩大规模,赢得高效益;市场价格微利或持平甚至赔钱时,投资者要特别注意加强内部经营管理,向经营管理要效益,避免各种浪费,减少各种损耗,用低成本取得微利,克服困难闯市场,争取市场一席之地,在竞争中求生存,求发展,耐心等待生产周期高峰期的到来;当市场价格上升很快时,投资者要多卖少留,留优淘劣,加快动物周转,搞好售后服务,准确预测市场,不能盲目扩大规模。

另外,在发展养殖业的同时,要发展与养殖业相配套的经济项目,使配套项目与养殖业相得益彰,以抵御养殖业市场价格大跌所造成的难以弥补的经济损失,这样做有利于投资者扩大产品的市场占有率,对做大做强养殖业有非常重要的作用。

3. 自然灾害风险。

我国幅员辽阔,地形复杂,气候复杂多样,近年来干旱、水灾、霜



冻、寒潮、冰雹、虫害、沙尘暴等自然灾害,频繁侵袭我国一些省区,造成这些省区养殖料草短缺,动物遭受侵害,养殖业风险加大。

这就需要投资者加强基础设施建设,改善养殖生产条件,调整和优化动物养殖结构,实施科学饲养管理,增加技术含量,提高动物营养,增强动物体质,加快动物周转,提高养殖商品率,实行滚动发展,提高养殖业抵御各种自然灾害的能力。

投资箴言:

认真研究和防范养殖业的主要风险,是促进特色养殖安全生产,提高特色养殖经济效益,保障投资者利益的基本要求。风险越小,投资者赢利的机会才会越大。

—MEITIAN XUEDIAN TOUZHIXUE—

个人如何选择最适合自己的特色养殖项目

我国养殖业历史悠久,品种极其丰富,各地的养殖品种有一些共性,更具有不同的特性。在这一地域适合养殖的品种,到了另一地域很可能就会导致养殖失败,这是因为,某些品种仅在特定的地域内有其相应的养殖环境,并不是任何地方都适合养殖。所以,这就需要投资者在选择养殖项目的时候,要谨慎,要选择那些适合自己的养殖项目,只有这样,养殖才有可能获利。那么,个人该如何选择适合自己的特色养殖项目呢?

1. 根据自己所处的环境选择养殖项目。

特色养殖的环境包含两个含义:一是自然环境;二是人文环境。所谓的自然环境,就是指所养的动物适不适合当地的气候条件,比如,毛皮动物不宜在南方饲养,如果在北纬30度以南的地区饲养,其皮质无法保证;牛蛙的养殖就不能在北方,如果在黄河以北养殖,成本就会很高。

人文环境就是看所养的动物适不适宜周边地区群众的饮食习惯。如蜗牛虽然好养,成本低,但不少地方没有吃蜗牛的习俗,这样销售渠道就比较狭窄。



投资者要根据自己的所在地区的环境选择适合环境的养殖品种,千万不要只看到哪个项目能赚钱,就上哪个项目,这种没有经过考虑的投资势必是要失败的。

2. 根据现有的养殖场地选择养殖项目。

场地是特色养殖的基本条件之一,要根据已有的场地条件来物色相应的养殖项目。比如许多珍禽怕人,那么场地就不宜选择在居民区,应选择在远离交通干线、远离居民区、远离屠宰场、远离污水池、供电有保障、水源充足、水质好、无污染、避风向阳的地方。

3. 结合饲料的来源选择养殖项目。

特色养殖大部分饲料来源比较容易解决,但有些特色养殖饲料来源就要提前准备。像蛇、蝎一类动物,它们的主要饲料是小的活体动物和昆虫,为此,就要提前把饲料问题解决好,然后再考虑如何上项目的问题。

4. 结合自己的资金投入来选择养殖项目。

当确定了养殖目标之后,还须清楚地了解到自身的资金规模,其中引种、流动资金、场地固定资金各是多少。要根据自己的资金规模,适当投入,应做到量力而行,滚动投入不断发展,才能减少损失,增加成功率。

5. 根据自己的风险承受能力来选择养殖项目。

从事任何经济活动都是效益与风险并存,没有风险的事业是没有的,在选择项目的时候要预测风险,了解风险的程度,清楚自己的抗风险能力;经营过程中,要时刻注意风险,努力把损失降到最低限度;出现风险时,千万不能一蹶不振,灰心丧气,这样将导致投资彻底失败。

投资箴言:

特色养殖项目虽然很多,但并不一定适合自己。这就要求投资者在选择特色养殖项目时要根据自身的特点以及所在的环境综合考虑,这样才能有效降低特色养殖所带来的风险。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE



建立特色养殖生态园

四川省泸州市江阳区石寨乡是江阳区最为偏远的乡镇，也是江阳区最穷的一个乡镇。上个世纪 90 年代初，为了摆脱家境的窘困，王远平举家搬到昆明，在一家路桥公司从事最基础的桥梁修建。经过 10 多年的艰苦打拼，王远平在家乡人眼中已是名副其实的百万富翁。

2007 年春节，王远平获悉家乡出去打工的人增多，田地撂荒的现象比较严重。经过对市场的调查和对国家惠农政策的了解后，王远平毅然举家返乡，投资 200 余万元，租用近 100 亩土地建生态养殖园，发展现代农业。

为了让自己投资的生态养殖园能尽快见效益，王远平对 40 多亩田地进行起淤加固改造蓄水，养殖了名优鱼、大白鹅和生态鸭，此外还有 6 亩地的泥鳅；在 50 多亩山坡上，他除了种植名优水果外，还建成了占地 10 亩地的獭兔和野兔养殖场。为了保证循环利用资源，王远平就在水面上养殖大白鹅、肉鸭；而兔子拉的粪便全部集中起来繁养蚯蚓，用蚯蚓来喂养黄鳝、泥鳅。

由于技术管理到位，到 2008 年底，王远平就出售肉鸭 1.2 万多只，大白鹅 2000 多只，起售成鱼 3000 多公斤，出售黄鳝、泥鳅 1200 多公斤，出售獭兔 2000 多只，纯利润近 20 万元。

随着农村改革的深入发展，城市化进程加快，这给规模化养殖提供了有利条件，规模化养殖业方兴未艾。一般来说，在养殖业中，动物排泄物的处理是规模化养殖发展中一个突出的问题。于是，养殖业生态园建设应运而生。简单点说，生态园建设模式就是“养一种一加”。现在，我们来具体看一下究竟什么是“养一种一加”。

1. 养——确定养殖主业。

建设养殖生态园，首先要确定养殖主业，不同的环境有不同的养殖



特色。你们当地有什么资源条件，大家都养就能成规模，就形成了产业，产、供、销的链条就形成了，这就是你确定养殖主业的先决条件。比如，梨树、榆树、公主岭、农安、德惠、九台是全国生猪输出大县，这里有大量的规模养殖户，有成熟的经纪人队伍，从仔猪生产到生猪销售，疫病防控到饲料供应，技术成熟，市场稳定，链条完整，所以，这里的投资者首选的养殖主业就应该是养猪；再比如，德惠的肉食鸡；伊通的蛋鸡养殖；集安、舒兰的林蛙养殖；榆树、白山等地的肉牛养殖；大安的貂、狐、貉养殖；农安和珲春的兔业养殖都在当地形成规模，可以成为你的资源优势。

2. 种——种植适合的饲料。

种就是种植适合养殖物食用的饲料。比如，养猪，可以种植谷物等农作物，生产绿色全价饲料。一方面，猪的粪便可以作为农作物生长的肥源，另一方面，农作物的生长又能为猪提供一定的饲料。再比如，养鹿，那么，你可以选择种植林地，鹿是生长在林中的动物，又以草为生，种植林地就成了养鹿最佳的选择。

3. 加——确定养殖辅业。

养殖辅业要根据主业来确定。还以养鹿为例来说，养鹿种植林地，在林地里，你可以适当地养一些野鸡、草鸡、火鸡、黑鸡等。养殖辅业的前提条件是不能对主业产生威胁。比如说，你明确确定的养殖主业是养鹿，但在确定养殖辅业的时候，你却选择了养野猪，野猪的存在就对鹿构成了一定的威胁，这种选择将直接导致养鹿的失败。

养殖生态园的建设使农业生态链中的物质得到了循环利用，既保护了资源，又实现了养殖业和种植业的协调发展；既降低了投资者的生产成本，又使投资者增加了收入。

投资箴言：

养殖生态园的建设使生态园中的物质得到了循环利用，能有效降低投资者的投资成本，增加投资者的收入。养殖生态园的建设已经成为规模养殖业发展的必然选择。

MEITIAN XUEJIAN TOUZIXUE



实例：特色养殖实际操作策略

蚱蜢的特色养殖策略

蚱蜢的市场前景决定了蚱蜢养殖已经成为投资者必选的特色养殖项目之一。那么，在养殖过程中，投资者应该遵循哪些养殖策略呢？

1. 蚱蜢养殖棚的建造与棚地的整理。

在建棚前先将地面上的蚂蚁、蝼蛄消灭干净，用捕捉、诱杀、开水烫等方法，以上几种动物是蚱蜢的天敌，能捕食虫卵或破坏虫卵，所以在棚内绝不能让这些动物存在。

棚的地面要高于周围地面 10~15 厘米，为了便于雨季排水。土质最好采用砂壤土，此土不易结块，便于产卵和取卵，建棚地面上种上小麦等作物，准备幼虫食用。棚的建造面积，按要饲养蚱蜢的多少来确定，养一万只，用 10 平方米即可。建棚的时候，可利用院内外空闲地方，根据自己的条件可用铁、大棍、竹片建造一个棚的支架。再按这个棚架的大小，用冷布做一个像蚊帐一样的棚罩，挂于棚架上，底边埋于地下，留下门口，门口安上拉锁，这个装制就是为了不让蚱蜢跑出和便于进棚喂养、管理。棚的高度在 1.5~2 米即可，为了保温或防雨，棚外可罩塑料布。在温度高的时候和蚱蜢较大（三龄以上）不怕下雨时，可不罩塑料布。如利用自然条件养殖蚱蜢，棚的建造必须在每年四月底前完工，选择阳光充足的地方为宜。

2. 蚱蜢卵的孵化与管理。

在气温达到 25℃~30℃时，即可孵化。先准备无毒土壤和以锯末 2：1 的比例拌匀，含水量 10%~15%，铺在 2~3 厘米的器皿中，将蚱蜢布均于土上，卵上再盖约 1 厘米厚的土，器皿上再上层薄膜。每半天检查一次，发现幼虫，用软毛刷将幼虫拨到棚内的食物上。经 12~15 天的孵化过程，孵出全部幼虫。小蚱蜢喜食鲜嫩的麦苗、玉米苗、杂草等单子叶，



但食量很少，一至三龄的蚱蜢应注意防雨。温度最好能控制在 $25^{\circ}\text{C}\sim 30^{\circ}\text{C}$ 之间，光照在 12 小时以上，湿度保持 15% 左右，因为在以上条件下，蚱蜢最活跃，喜食，有利于生长。三龄内蚱蜢喜欢群居。

3. 三龄以上至成虫的饲养管理。

幼虫自出卵后 5~7 天脱一次皮，脱一次皮即为一龄，壮的脱皮快，弱的脱皮慢，在孵化过程中出土也有先后之分。三龄以上的蚱蜢食量逐步增大。此时要保证棚内有充足的食物，这是因为，蚱蜢不吃饱就会影响其正常生长，另外还会出现强食弱、大吃小的现象，尤其是正在脱皮的蚱蜢不能动，体制又很软，有被吃掉咬伤的危险。三龄以上的蚱蜢可加麦麸。1~2 天清棚一次，保持棚内干净。蚱蜢经五次脱皮以后，即成长为成虫，这个时间约为 6 月 15 日左右。蚱蜢一般羽化后 10~15 天进入性成熟期，开始交尾，此时的蚱蜢很肥壮。除留下部分产卵的蚱蜢外，其他的可到市场销售，时间在 7 月初为宜。

4. 产卵前后的管理。

雌性蚱蜢在交尾后，腹部逐步变得粗长，黄褐色加深，雄蚱蜢则呈现鲜黄色。此时要将棚的地面整齐、拍实，以利于雌蚱蜢的产卵，如棚大蚱蜢少，为了产卵集中便于日后取卵，可将棚内部分地面用塑料布盖住，只留下向阳处部分地面，作为产卵区。棚内保持 15% 左右，一般来说，现在的蚱蜢的食量非常大，应认真供应。

雌蚱蜢在 7 月 10 日左右开始产卵，雌蚱蜢的产卵器粗短而弯曲，为两对坚硬的凿状产卵瓣，以此穿土成穴产卵。在产卵的同时分泌胶状液，凝固后在卵外形成耐水性的保护层，将卵围成一个卵块，对卵的越冬起保护作用。

蚱蜢卵产于棚内土中，在棚中可以不动，在温度、湿度、光照等达到孵化条件时，幼虫会自然出土，时间在 7 月 20~25 日左右，准备出售或暂不用于第二代的蚱蜢卵，要即时取出，用湿度为 10%~15% 的土，一层土一层卵，最后一层是土的装法，装于大罐头瓶中，将瓶口密封，放于 5 度的冰箱内保存。产卵前后的饲养条件和方法，与三龄以上的蚱蜢基本相同。所不同的是每天光照要达 16 小时，饲料要充足和多加些精饲料。



5. 蚱蜢卵的越冬管理。

蚱蜢卵的越冬很简单, 可让棚中的蚱蜢卵在原地过冬, 入冬后蝗虫产卵区加盖一些杂草, 可起到保温的作用。

甲鱼的特色养殖策略

甲鱼, 学名叫中华鳖, 是一种经济价值很高, 深受人民喜爱的美味佳肴和滋阴补肾的名贵水产品。20 世纪 90 年代以来, 随着人们生活水平的提高和医药保健的广泛应用, 人工养殖甲鱼日益发展, 并逐渐形成了一项新兴产业。那么, 如何进行甲鱼养殖呢?

1. 放养健康鳖苗。

目前, 养殖用苗主要为中华鳖苗、泰国鳖苗、台湾鳖苗、杂交鳖苗等。养殖实践证明, 中华鳖苗抗病力强、病害少、适应性强, 具有较强的生长优势。因此, 投资者在选择养殖甲鱼的时候, 应首选中华鳖。在选择鳖苗的时候, 要注意, 健康的鳖苗应该是体肥、体型宽大、体表光洁、无伤残、活动力强。在购买鳖苗的时候, 要就近采购, 因为这样的鳖苗才能适应本地的气候环境。

甲鱼放养前应进行体表消毒处理:

(1) 用 20 ~ 30 微克的呋喃唑酮混合 15 ~ 20 微克的红霉素浸泡 20 ~ 30 分钟可预防细菌性疾病, 同时减少甲鱼对环境的应激反应。

(2) 用 1% 的食盐混合小苏打 (1 : 1) 的溶液浸泡 20 ~ 30 分钟可预防水霉病。

(3) 用 2.5% 的食盐浸泡 8 ~ 15 分钟可杀死体表寄生虫。

2. 创造适宜环境。

在放养前, 投资者要注意为甲鱼创造一个适宜的生长环境, 首先投资者应先将水色培育好, 要定期换水排污, 最好是水上投喂, 这样能防止残饵污染水体。

另外, 投资者还要在池塘中放养一定面积的水葫芦和一定数量的花、白鲢, 并定期泼洒光合菌制剂。一般在养甲鱼的时候, 池塘的底部要有适度的淤泥层, 一般在 10 ~ 20 厘米即可。



养殖的时候,最重要的是要确定合理的放养密度,有人认为高密度等于高产量,其实这种想法是不正确的。放养的密度高了,甲鱼残饵和粪便排泄量越大,对环境的污染程度越高,水质很难控制。另外,密度高了,甲鱼之间抓伤、咬伤的概率就会增加,这样,甲鱼的发病率就会增加。

室外大塘养殖,一般放养2~3只/平方米即可。另外,要尽量将甲鱼养殖区与外界隔离开来,防止无关人员及动物的干扰,给甲鱼创造一个安静的环境。

3.提供优质饵料。

甲鱼是以肉食性为主的杂食性动物。在人工精养情况下,要想使甲鱼的生长、成活率和商品质量达到最佳效果,必须选用优质配合饲料,长期添加一定比例的新鲜、无污染的鲜活饵料(如鱼、螺、肝、鸡蛋、蔬菜)打浆与配合饲料混合投喂,能够调节和改善甲鱼的内脏功能。

4.实行科学管理。

(1) 饵料台的安放与清洗。

甲鱼具有沿池边活动的习性,因此饵料台最好安放在养殖池四周的池边上,并与水面成30~45度,这有利于甲鱼找到食物和躲避干扰。在每次投料之前,都要用消毒刷将饵料台清洗干净,这样有利于防止甲鱼生病。饵料台及其四周每3天应用上述药物消毒1次。在消毒的时候,要采用刺激性小、配制方便的药物,如高锰酸钾、百毒杀等。消毒药物应交替使用。

(2) 饵料的制作与投放。

一般来说,鲜料的添加量一般为10%~40%。在投放鲜料之前,必须将鲜料消毒,避免腐败变质。投料时应采取水上投喂的形式,饵料离水面2~3厘米即可。甲鱼胆小,投料时应尽量减少对它的干扰。有些地方将饵料台建于池中,采取人工划船或人工下水方式投料是不可取的。投料量以1~1.5小时吃完为标准,剩余饵料应及时收捡,以作它用。高温季节的投料时间应在日出前投完和日落时开始投喂为宜,这时干扰少,饵料又不易变质,而且摄食又快又好。

(3) 水质调节。

在养殖过程中,养殖水体要定期换水排污,换水量最好不超过1/3,



有条件的投资者,还可以采用微流水养殖,这样的养殖效果会更好。而且,还要定期使用二氧化氯制剂 0.5~1 微克,强氯精 1~2 微克,漂白粉 2~3 微克,生石灰 15~40 微克全池泼洒消毒,施药 2~3 天后全池泼洒 5 微克左右的光合菌制剂,能起到调水作用,每月 1~2 次即可。同时放养花白鲢也能起到较好的调水作用(鳊 60~100 尾/亩、白鲢 30~50 尾/亩)。

(4) 定时巡塘,及时清除病死甲鱼。

巡塘是为了及时了解甲鱼摄食、生长活动、病害及池塘水质、设施等情况。池中死甲鱼应及时捞出深埋或焚化,病甲鱼也应及时隔离治疗。工具应专用,并定期消毒。严防发病区的工具与健康区的混用,以免造成疾病的交叉感染。

(5) 水面种青,搭建晒背台。

在池塘中离饵料台 1 米左右处围一个 1.5 米长宽的框,种植水葫芦,水葫芦根系发达,能吸收水中的有害物质从而起到调节水质的作用,还有利于甲鱼隐藏、晒背、乘凉等。池塘边坡地较少的养殖池应在池中搭建晒背台。

5. 完善防病体系。

(1) 选用健康的苗种养殖。尽量做到就地培育稚、幼苗,同时尽量避免引入外地苗特别是进口苗,以防止病原体的继发性感染。即使引入,也必须进行严格检疫和隔离观察。

(2) 实行科学的饲养管理和日常操作,使用优质、全价、多样化和无病原污染的饲料。

(3) 建设符合生态要求的养殖设施条件,包括养殖工程设施、水源和水质管理等内容。

(4) 搞好日常卫生管理,建立相对封闭的生产体系,切断病原体的入侵途径,同时根据甲鱼病害的发生季节和特点,定期(每月 2 次,1 次持续 5 天左右)投喂具有健胃促长、清热解毒、提高免疫力的中草药和一些营养性补充剂。在发病的高峰期再添加一些抗菌、抗病毒的药物,并适当延长药饵投喂时间。甲鱼因其本身的生命力、抗病力都很强,一旦表现发病时就已表明发病个体已有一定数量,甲鱼在发病初期是不易



被发现的。因此，定期防病，及时治疗，是甲鱼养殖成功的必要手段。

投资箴言：

不同的养殖项目有不同的养殖方法，在选择特色养殖项目的时候，一定要对养殖方法有一个全面了解，尽量降低养殖中的风险。

——MEITUAN XUEJIAN TOUZIXUE——



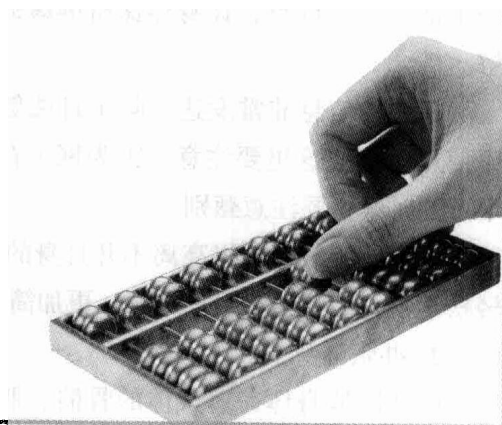
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十五章

健康是人生最有价值的投资

——把握好健康投资的关键

人生有各种各样的投资，而最重要、最基础的投资就是对健康的投资。健康投资是人的一生中最值得的投资，也是回报最高的投资。在这个大家都很“忙”的时代，要想享受时代的种种美好，健康是必要的前提条件。



忙里偷闲，做好健康投资

说到健康，人人都知道它的重要性。但实际上，人们往往是“40岁前拼命挣钱，40岁后花钱买命”。造成这种现象的原因，就是因为平时人们很少想到健康问题，预防疾病的意识差。抽烟喝酒、大鱼大肉、熬夜搓麻、劳累过度，即使在例行体检中，查出有脂肪肝等小毛病，也不觉得稀罕。至于锻炼，大多数人认为那是老年人的专利，离自己还非常远，在健康投入上就更别提了。可他们却忽视了这样一个道理：健康是1，事业、财富、婚姻、名利等等都是后面的0，由1和0可以组成10、100等N种不同大小的值，如果没有健康这个1，其他条件再多也只是0。

生理学表明，人体生理机能衰老进程始于19岁，到40岁已进入完全衰老的临界点。20岁以后，每长10年，身体的新陈代谢率就减慢2%；直到70岁时，身体的所有器官功能会普遍下降到20岁时的30%。如不注重健康投资，一旦感觉力不从心，其衰老进程就已经无法再逆转。因此，投资健康比投资什么都重要。那么，对于健康有哪些投资方式呢？

1. 订份健康杂志。

你可以订阅一份健康杂志，利用闲暇时间，从杂志中了解更加全面的健康知识。一般的健康杂志上都会介绍一些健康知识，比如通过食物和生活习惯的调整，让身体保持健康的状态，将潜在的疾病危机逐步化解。

现在的信息非常发达，除了订阅健康杂志，你还可以从网上搜寻健康信息，但在这里要注意，因为网上存在许多错误的信息，在通过网络学习的时候，要注意甄别。

个人健康素养的提高离不开自身的学习，合理利用身边的各种资源，轻松学习，能让生活更加健康、更加简单。

2. 办张健身卡。

坚持锻炼身体，对人体的骨骼、肌肉、关节和韧带都会产生良好的



影响,促进骨骼中钙的储存,预防骨质疏松,还可以增强运动系统的准确性和协调性,保持手脚的灵便。

但现在很多人,以工作太忙、身体太累为借口,实际上,只要你能抽出半个小时的时间,就可以将身体锻炼好。

你可以为自己办张健身卡,这会对你产生一定的激励作用,比如花了1000元办了张季度卡,你会想,既然钱已经花了,不去锻炼就太浪费了,这也能激励你去锻炼身体。

但要注意,在选择健身房的时候,一定要考虑健身房的空气质量、器械质量及摆放密度、光照、视觉舒适度等。

3. 做个胃镜。

现在,胃癌发病率逐年升高,不健康的饮食习惯是胃癌促发的一个重要原因。

上班族早上赶时间随便吃点;中午时间不太急,就吃顿好的,吃的把胃撑坏了;晚上加班,回到家十点多,随便吃点泡面就打发了,这种饮食方式,是导致胃病高发的因素之一。

随着冰箱的普及,人们吃隔夜菜和回锅菜的概率相应增加,而且,年轻人家庭的冰箱拥有率明显高于中老年人。胃病对于平时不注意身体的人来说,是最危险的病因。

你可以定期给自己做一个胃部健康投资,做个胃镜。虽然做胃镜是件挺痛苦的事,但也并不是不能忍受。想想看,只需忍受5分钟左右的痛苦,就能换来你很长一段时间的安心,这笔投资还是相当划算的。

4. 去看心理医生。

提起看心理医生,人们都会说,我又没精神病,为什么要看心理医生。其实,这是对心理治疗的一个误解。心理治疗并不是说某人就有精神上的疾病,其实,心理治疗的目的主要是让你拥有稳定的情绪、愉悦的精神和坚定的意志。

联合国世界卫生组织对健康下的定义为:健康不仅是没有疾病,而且是身体上、心理上和社会上的美好状态或完全安宁。对心理健康的重视,标志着社会的文明程度,不断进步的社会期待着心理咨询步入正轨,人们也一定会越来越意识到心理咨询的重要。



心理医生对你而言是很好的倾听者和客观冷静的分析者，你有什么问题或者烦恼，找个人说出来会舒服很多，尤其是心理医生还可以给你专业的分析和建议。所以，不要害怕去接受心理治疗，你完全可以平静地告诉自己：“我去看心理医生。”

5. 购份健康保险。

日常生活中难免会发生一些或大或小的疾病，给我们的身体、心理造成损害，让我们的经济遭受损失。购买健康保险，能让个体所面临的未来风险得到转移、分散，将个体不确定性损失转变为确定性的成本。健康保险与社会医疗保险既不冲突也不重复，健康保险对已拥有社会医疗保险的人来说，还可以增加医疗保障，而对于没有社会医疗保险的人，则提供了一道健康保护的屏障。

目前常见的健康保险是重大疾病保险，也称大病险，已经囊括了各种恶性肿瘤。根据保险期限划分，保险期还分为定期型和终身型。

在这里值得一提的是，如果你打算购买健康保险，那么在购买健康保险时首先要彻底了解保险公司对此险种的主要责任范围，即哪些疾病是受保障之内的，哪些疾病是保险公司不予理赔的。

6. 定个饮食计划。

给自己定个饮食计划，拒绝快餐，只享受清淡的食物，不要暴饮暴食，要做到不挑食，不偏食。

在制订饮食计划的时候，一定要全面而详细，例如，坚持每周一餐海鱼，因为海鱼含有丰富的不饱和脂肪酸，有明显的降血脂作用，可保护血管和增加血流量，防止冠心病的发生。

你可以阅览一些关于饮食类的书籍，书中会详细介绍各种食物的热量、营养，你可以选择那些有营养的食物写在饮食计划中。

7. 每月一次户外运动。

2500年前，古希腊名医、现代医学之父希波克拉底克一句名言：“阳光、空气、水和体育运动，这是生命和健康的源泉。”这句名言的精髓之处在于它把运动和阳光、空气、水放到同等重要的位置。到空气清新的公园或山林进行户外运动，不仅可以放松身心，还可以锻炼身体。

一般的户外运动主要选择以大肌群节律性运动为特征的有氧代谢运



动如步行、慢跑、游泳、骑车、爬楼、登山、球类、健身操等。尤其是步行，因为人体的解剖和生理结构最适合步行，或者选择爬山，这些有氧运动，能使肌肉获得比平常高出 10 倍的氧气，从而使血液中的蛋白质增多，免疫细胞数量增加，帮助体内的有害物排出。

在运动的时候，要坚持有恒、有序、有度三个基本原则，即长期规律地、循序渐进地、按具体情况适度地运动，将会对健康起到很好的效果。

我国明代养生学家徐春圃就曾提出：“未病时谨慎预防；已病时精心就医。就医宜在病轻时，而不应病沉重后，甚至拖至病势危重之际。”意思不言自明，尽量不要“病已成，而后药之；乱已成，而后治之”。希望我们每一个人都能科学地对待健康，提早投资、提早管理，享受健康长寿的人生。

投资箴言：

健康投资是必要的，健康投资规划更需要量身而订，理性选择。“只选对的，不选贵的”，应该是健康投资的标准，把钱和精力花在预防上是最合理的健康投资方式。

MEETIAN XUEJIAN TOUZIXUE



你是否已经陷入了健康投资的误区？

我们的身体就像是一个漏水的容器，要想保持容器中的水分充足，就要不断加水进入。健康投资就是一个不断注水的过程，这是保持健康，减缓衰老的方法。但在进行健康投资的过程中，也要注意以下几个误区：

1. 投入越多收益也就越大。

健康投资指的是人们为了获得良好的健康而消费的食品、衣物、健身时间和医疗服务等资源。从这个意义上来说，我们每个人既是消费者同时也是投资者，得到的健康就是我们投资的结果。

在这个过程中，很多人认为，只要我的投入越多，那么将来我所获得的收益也就会越多。特别是在如今物质丰富的年代，很多人的消费行

为不够理性。他们以大量消费作为一种心理暗示的方式,似乎只要花钱花得多,身体就一定健康。甚至有些人不管三七二十一,只要是补品就买,平时不喝水光喝果汁,生活方式极不科学。事实上,这种想法是不正确的。俗话说,过犹不及,对健康的投资更应该把握一个度。

就拿人参来说吧,这是一种补品,具有大补元气、安神的作用,这种补品通常只适合身体非常衰弱的人,比如,那些大病初愈的人。如果身体只是稍微出现了一些不适,就食用人参,造成的结果就是补得过了头,流鼻血就是补过头的一个重要表现。再比如,运动是健康投资中最重要的一种方式,但运动也有一个度,需要掌握一定的时间,并不是时间越长就越好。时间长了,很有可能会使你透支体力,最终得不偿失。

所以说,对健康的投资并不是越多越好,投入越多,并不代表着你的健康存量也会变多。当你的健康投资达到一定程度以后,你能获得的收益也将达到最大值,再追加投入,你获得的回报也不会增加,而是逐渐减少,当减少到一定程度以后,就会达到负效应,也就是说,过度投资有可能给你带来一个负面的作用。

2. 吃的好就是健康。

吃的好就是健康,抱有这种想法的人,总是泡在饭店里,专拣山珍海味、有营养的吃,结果营养过剩,不仅没有得到健康,还迅速发胖,导致身体承受不了过剩的能量,进而疾病缠身。

另一种做法是过度消费保健品。有人认为保健品能够有效防止疾病,于是不管什么保健品,只要看到能够防止疾病,增强免疫力,就买来食用。

保健品的确有利于防止疾病,但问题在于即使号称“纯天然”的保健品,在加工成片剂的时候还是要加入一些化学成分,这些化学成分难免会有微弱的副作用。更重要的是,有些生产企业为了让“保健作用”明显,甚至在其中加入激素,这种保健品不仅无法保健,还会反过来危害健康。

所以,在选择保健品的时候,要根据自己的体质来选择,另外还要注意保健品也不能经常食用,经常食用就会让你对它产生依赖心理。在购买之前最好咨询医生,或者专业人士,以免弄巧成拙。

所以说,吃得好并不等于就是健康了,吃的时候尤其要注意适度二



字，过犹不及。

3. 买了保险就高枕无忧。

32岁的张亮是上海人，最喜欢吃美食，但离开学校后就越来越怕锻炼身体和流汗。这不，他看到这两年来一些知名的企业家和明星年纪轻轻却因身体原因“一命呜呼”，感觉到买保险的重要性，最近买了好几份健康险，对自己未来的健康问题放心了很多。

于是，他心想：从现在开始，我可以放心大胆、随心所欲地大吃大喝，再也不用每天辛辛苦苦去锻炼身体了，真是太好了！生活从此真美妙！

张亮的保险意识还算不错，可惜将买健康保险与保重身体健康的关系本末倒置了！要知道，买保险只是一种经济行为，一旦将来你生病，可以用保险金来补偿自己的收入损失，可以靠保险金来增加自己所能支配的治疗经费，能够让你尽量找个好医院、好医生、好药物，甚至可以让有钱上发达国家治疗，但绝不是说，只要你买了保险，你的身体从今以后就不生病了。

我们谁也不愿意生病，只是生病这东西，是不受你的主观意识控制的，更别说保险了。

唯一能挡住疾病来势汹汹脚步的，是平时良好的生活和卫生习惯，是合理的饮食结构，是加强锻炼增加自身免疫力，而不是经济学和社会学的产物——保险。

人们为自己的健康买份保险的想法是正确的，但是把自己的健康建立在有保险的基础上，从此忽略锻炼，忽略合理的饮食，这种想法就大错特错了。

投资箴言：

健康是机体平衡和心态平衡的概念，那些认为只有吃的好，投入的多，买份保险就能保证自己身体健康的人，显然已经掉进了健康投资的误区中。



体检：时刻掌握你身体的健康状况

健康体检，就是在还没有发现病症的情况下，定期、主动到医院或专业的健康体检中心，对整个身体状况进行一次全面的检查，以评估身体的健康状况，提前做好预防。眼下，健康体检已经成为人们生活中不可忽视的部分。但是，健康体检到底检查什么？自己适合哪些体检项目？该如何选择体检机构？

1. 健康体检要遵循“三、四、五”体检基本法则。

对于一般人来说，健康体检应做到“三、四、五”。

“三”是指三项仪器检查。包括：心电图、腹部实质脏器B超（肝、胆、胰、脾、肾等）、胸透（或拍胸片）。

“四”是指四个科室的医生检查，包括内科、外科、眼科、耳鼻喉科。

“五”是指五项化验检查，包括血常规、尿常规、生化（肝功、肾功、血糖、血脂）、免疫学检查（澳抗或两队半）、肿瘤标记物检查（肝脏、肠道）。

以上是20~40岁群体的常规体检内容，女性朋友可在此基础上，加上妇科常规检查和宫颈刮片检查。

40岁以上除以上项目外，生化检查要增加尿酸检测；仪器检查时，不能只透视，一定要拍X光片，B超检查要增加性器官检查、超声心动检查及脑血管超声检查。增加骨密度的检查，排除骨质疏松等疾病，要进行餐后两小时的血糖检查。

此外，男性朋友要进行前列腺检查，女性朋友要进行妇科的TCT检查（一种更精确地排除宫颈癌的手段）及乳腺红外线检查。

2. 职业不同，体检请对号入座。

年龄不同，职业不同，健康体检的侧重点也不一样。根据自己的实际情况进行体检，才能达到最好的效果。

（1）长期伏案工作者，如记者、文员、IT从业者。



这些人的工作姿势相对固定,在体检的时候,除了常规体检外,还应该进行腰椎、颈椎方面的检查。

(2) 家庭主妇。

家庭主妇没有自己的交际圈子,长时间围着老公、孩子打转,很容易产生妇科疾病,以乳腺和子宫问题为主。所以家庭主妇必须做的体检项目是宫颈CT检查、乳房超声、乳透等。对于40岁以上的妇女,或者绝经期的妇女,因为雌性激素下降,还应该进行骨密度的检测。

(3) 教师。

粉尘对人的肺部会造成一定的危害,在体检的时候,除了常规检查还要进行体检的部位是肺部。另外,由于批改作业或预习教案时,教师也容易忽视自己的不良坐姿,所以重点要进行体检的还有腰椎。

(4) 演员、模特。

演员、模特用得最多的就是化妆品,许多化妆品中含有铅、汞、砷等一些物质。汞会对皮肤造成刺激,对中枢神经系统的影响很大,使人出现记忆力衰退、失眠等症状。铅会导致神经衰弱加重,影响消化系统。砷能引起皮肤色素沉着,也会引起神经系统病变。这类人群在进行体检的时候,应该进行血铅指标的检测。

(5) 交警、环卫人员。

这类人群是最接近汽车尾气的人群,汽车尾气中含有很多毒性物质,每一项都能对身体造成不同程度的影响。如果在这种环境中久了,人就会变得易怒、烦躁不安,容易患上心脑血管疾病。所以,这类人群在体检的时候,要注意进行免疫检查和肺部检查。

3. 正确选择体检机构。

体检可以选择医院,也可以选择专门的体检机构。但现在体检市场质量参差不齐,人们不具备专业的医疗知识,在选择体检机构的时候,难免会有一定的困难。为此,建议人们可以从以下三个方面考察,认真比较以后选择一家可靠的体检机构。

(1) 找体检质量有保证的机构。

怎样确定体检质量,可以事先收集各家的检验项目和价格,并加以分析比较,如果不懂,可请有这方面知识的亲友协助或参看有关书籍介



绍。选定目标以后，一定要去体检机构参观一下环境和设备，看过环境和设备以后，要进一步询问其质量控制以及仪器保养状况，因为徒有精良设备，如果不注意质量及保养，其结果一样让人担忧。

(2) 体检环境体现服务品质。

医院除了体检，还救死扶伤，所以在医院那拥挤的空间中，各式各样的病人，此起彼伏的咳嗽声，刺鼻的药水味儿，令人害怕的院内感染都一拥而入。独立的体检机构就少了这些干扰因素，环境也相当不错。

所以，在选择体检机构的时候，要特别注意体检环境的好坏。比如，不与病人共用仪器设备、舒适的体检环境等。

(3) 体检机构的服务态度要好。

体检是促进健康的手段之一，人们体检主要就是为了能够了解自己身体的变化。但由于人们对医疗卫生知识的欠缺，这就使咨询变得尤为重要。比如，体检结果提示有哪些可疑疾病？是否需要进一步复查、观察或就诊？存在哪些致病危险因素？需要怎样改变不良的生活方式？要预防的疾病主要是哪些，等等。这些问题，既需要一位专业的医生为体检人解答，更需要的是一位服务态度好的医生。因为有的人可能听医生解答了一遍，但听不明白，这就需要医生有耐心地给予二次解答，所以，咨询医生的态度一定要是最好的。

体检已经成为越来越多人的共识，但也有一大部分人对体检存在着误解，归结起来主要有三类：

1. 平时感觉良好，就不用体检。

有一些突发脑溢血去世的人，在发病前，没有任何征兆，跟健康的人没两样，但只要一发病，大部分的人不是去世，就是留下严重的后遗症。

疾病的发生发展是一个潜移默化的过程，在开始时，你可能并不感觉身体有什么变化，但随着疾病的日积月累，到了一定的程度，症状出现时，再治疗就会延误治疗时机。

2. 身体健康，用不着年年体检。

我们的身体别说是一年，就是从这一秒到下一秒都会有细微的变化，体检就是要发现身体的这种变化。今年的身体健康并不代表明年的身体还会一样健康，一次体检并不具有长期的意义。有些疾病的发展速度很



快,所以,体检最好年年都做,这样才能很快地发现身体的变化,有效预防疾病。

3. 体检后的复查不用太在意。

一般情况下体检后医生都要在体检报告上提示某些异常项目需要复查。可是有很多人认为不是啥大病而不去重视,又因为工作繁忙忽略了复查,这是非常危险的。有些疾病在潜伏期或初发期可能查不出,或可能检查指标略有改变但还没有达到确诊的程度,一些不明显的改变可能就是大病变的先兆,而复查就是有针对性异常指标的跟踪检查,从而达到早期发现确诊和早期治疗的目的,因此复查是非常必要的。

投资箴言:

体检是对健康的一种投资。通过体检,人们能够时刻掌握你身体的健康状况,采取相应的治疗和预防措施。

——MEITIAN XUEJIAN TOUTHOU——

健康投资新方式——分时度假

健康是人类永恒的主题,随着人们对自身健康的关注和呵护需求的逐渐增强,以前那种“放纵”的生活方式将不再得到强调,奖赏自己努力工作的健康度假将逐渐成为健康投资的主角。一方面人们已经从基本的生理需求上升为对自身安全的高度关注,而自身安全需求最关键和最高级别的表现形式就是对健康的关注和需求;另一方面,休闲度假已经成为人们生活方式的组成部分。在这种形势下,健康度假逐渐得到人们的高度重视,由此推动市场走向成熟。这里我们主要向读者朋友们介绍一种现在最流行的度假方式——分时度假。

所谓“分时度假”就是把酒店或度假村的一间客房或一套旅游公寓,将其使用权按1年分成若干个周次(一般是52或51周),再按10~30年甚至更长的期限,以会员制的方式以周为单位一次性出售给客户,会员获得每年到酒店或度假村住宿7天的一种休闲度假方式。并且通过交换



服务系统,会员可以把自己的客房使用权与其他会员所购买的在异地的客房使用权进行交换,以此实现低成本到各地旅游度假的目的。

分时度假给消费者带来的是极大的利益和超值的服务。购买分时度假的投资者,当到某地旅游之后,就可以免去订房间的麻烦。旅游高峰期,订不到饭店是常有的事,试想,当你到某地旅游之后,却找不到住宿的地方,心情会何等郁闷。本来出来旅游是散心的,但由于订不到饭店却生了一肚子闷气,这对你的心理健康很不利。但分时度假就完全避免了这种情况。

另外,由于分时度假网络与其加盟酒店或度假村的紧密合作,这就为投资者提供了最大限度的交换机会,网络越大,交换成功的可能性也就越大,投资者可获得由分时度假交换机构提供的服务就越好,这样消费者在选择度假或旅行时的选择就会更多。到不同的地方呼吸不同的空气,感受不同的人文环境,比如,到瑞士滑雪,在雪地里泡温泉;到日本去欣赏樱花的落英缤纷;到巴黎去感受时尚的浪漫之都……这都是对自身健康投资的绝佳机会。

“分时度假”在我国属于一种刚刚兴起的、颇为时尚的消费方式,它掀起了人们度假的一场革命,已成为人们度假旅游的首选。但由于是刚刚兴起的,不管是从制度还是从管理层面上来说,都是不太健全的。分时度假这种产品目前在我国的状况可以说是“头顶光环,麻烦不断”。所以,在选择分时度假的时候,要警惕以下三大陷阱:

1. 畅游世界当诱饵。

销售人员往往采取多种方式将消费者诱导到现场,夸大其词,如承诺购买某度假村1个房间每年7天的使用权后,就可以和全世界多个国家的酒店、旅馆交换使用权,到全世界畅游等。

事实上,分时度假虽然可以畅游很多国家,但有些国家目前还没有对中国开放旅游,这种夸大化的宣传只是为了吸引人们消费,是一种宣传误导。我国法律也规定,任何单位和个人不得组织中国公民到国务院旅游行政部门公布的出国旅游目的地国家以外的国家旅游。所以,消费者在选择的时候,最好能够查清楚哪些国家是真正自己能去的,千万不要被销售人员的宣传误导了。



2. 给自己一段“冷静期”。

有些公司的销售人员在销售的时候，会给消费者进行长时间的讲解，给消费者造成一定的压力，最后消费了这种产品。

对于这种情况，消费者要明白，分时度假这种产品从长远来看的确是为消费者节省了钱，但就当下来说，消费者要把全部费用缴清，这就是一笔大的开销了，所以，应经过一段“冷静期”后再决定是否签合同，否则一旦遇到特殊情况不能参加就很难退款了。

3. 欺诈合同骗顾客。

有些企业利用消费者对合同的不了解，会在合同中做些手脚，比如，“加入国际上某著名分时度假交换公司的全部交换网络”的说法，消费者很容易理解为只要按规定交费，就可以到和自己签约的全球任何一家加盟酒店和度假村。然而，事实并非如此。

所以，消费者在签订合同的时候，对分时度假企业的相关承诺如签证、机票、餐饮、投资回报等问题，都应要求在合同中明确规定，并将经营者的口头承诺写入合同。

投资箴言：

作为一种新型度假方式，分时度假受到了投资者的喜爱，但由于分时度假目前我国是一个新生事物，所以，在选择的时候应谨慎，避免掉进商家的陷阱中。

——MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE——

健康卡，惠及普通百姓

日常生活中，你有没有经历过这样的事情：当你去医院看病的时候，却找不到以往的病历了，无奈，你只能按照医生的建议，重新做一次检查；又或者第一次治疗你选择的是A医院，但由于种种因素，你现在到B医院去接受治疗了，所有你上次做过的检查因为换了医院，你都要重新再做一次。



但现在这些情况有了改善,只要你拥有一张健康卡,这些问题就不会再困扰你了。

健康卡实际上是一种健康电子档案。拥有健康卡的人,在系统范围内的医疗机构均能以“一卡通”的方式刷卡进行诊病、体检、保健等。系统将这些医疗保健活动完整的记录下来,保存到市民健康信息系统的中央数据库中,成为组成该市民全面记录一生的健康信息档案的一部分健康人。可实现各医疗机构之间的信息资源共享,实现部分检验结果的共享,为避免重复检查和用药提供技术支持,也有利于医生了解病人的就诊信息。同时它还可以实现医疗健康信息的异地共享;通过该系统,可直接提高诊疗质量和诊疗效率,缩短病人治疗时间,减少诊疗费用。通过网络的建立,避免病人档案丢失,避免携带大量病历资料及检查报告、胶片等四处奔波和重复检查,节省了医疗费用的支出和社会保障基金的支出。

总的说来,健康卡的建立,可带来以下几个方面的好处:

1. 忘记携带纸质病历。

当你忘记携带病历,医生在得到你的授权许可后,就可以从网上查询你以前的就诊信息,省去了携带简历的麻烦;

2. 不用携带化验、检查报告。

由于健康卡能够实现资源的共享,如果你换医院治疗的话,就不用携带以往在其他医院的化验、检查报告;

3. 为缓解看病贵、看病时间长等问题提供技术支持。

由于医生可以在网上调阅你以往的就医信息,这样就为你省去了看病的时间和看病的费用;

4. 网上诊病结果查询。

凭你手上的健康卡号登陆你的健康卡所在的网址,就可以查询你在各家医院的看病情况及化验、检查报告,不用再为医生写的“天书”看不懂而发愁;

5. “双向转诊”。

通过开展“双向转诊”,你的健康档案信息在社区与医院之间进行共享,并可随你转诊的过程,顺畅地实现医疗活动的自然延续,可使人们



小病放心在社区就诊,大病快速转诊到医院延续治疗,不仅可缓解医疗资源的紧张,缓解人们看病难问题,还可大大减少人们的医疗费用支出。

6. 减少误诊和差错的发生。

医生在得到授权后可以通过系统快速实现对人们既往健康档案信息的调阅和参考,这将极大地有利于医生开展诊疗活动,减少误诊和差错的发生,从而全面提高医疗服务的质量。

投资箴言:

健康卡的干预和管理系统,对居民而言,及早发现疾病并及时治疗,让健康和生活质量得到了保障,减少了因病致贫、家庭陷入困境的概率。

HEALTHY LIFE INVESTMENT

实例:不同年龄如何进行健康投资



青年人如何进行健康投资

青年人正处于健康的黄金时期,精力充沛,也不容易受到疾病的侵袭。但此时人的衰老过程就开始了,如果不注意健康投资,等到你感觉到健康不如以前时,已经不能扭转衰老的进程了。只有在开始衰老时抗衰老,才能真正延缓衰老的进程。因此,你可以从以下几方面进行健康投资:

1. 学会保养皮肤:从青年时期,岁月就开始在你的皮肤上留下痕迹了。如果你经常晒太阳,又不采取任何防晒措施,而且还有吸烟史,那你的皮肤肯定是黯淡而没有生机。

2. 控制肥胖:从20岁开始,每10年,身体的新陈代谢率减慢2%,也就是说,这段时间如果你经常吃高脂高热量的食物,就会变成脂肪贮存在你的体内。等你开始意识到自己应该减肥时,已经不容易了。

3. 坚持锻炼:从20岁开始,肌肉强度和肺功能也开始下降。到70

岁时,身体的所有功能将下降到现在(20岁)的30%。因为大部分的变化是由于运动减少而造成的。所以,要抵抗衰老的影响,永葆青春活力,方法很简单,就是坚持运动。每天做几次深呼吸,坚持下去,到了70岁,你的肺活量下降就不是60%~70%,而仅仅是20%左右。假使你到70岁再做深呼吸,那怎么也挽救不回已失去的肺功能。

4. 保护听力:20岁开始,就要躲避噪声的危害。所以平时要注意听音乐、看电视时不要将音量开得太大。

5. 不要过量饮酒:饮酒过量,最受伤的莫过于肝脏。酒最核心的化学物质是酒精(即乙醇),酒精人体内90%以上是通过肝脏代谢的,其代谢产物及它所引起的肝细胞代谢紊乱,是导致酒精性肝损伤的主要原因。据研究,正常人平均每日饮40克~80克酒精,10年即可出现酒精性肝病,如平均每日160克,8~10年就可发生肝硬化。青年人的生活极其丰富,说不要饮酒是不现实的,饮酒可以,但要适度,不要过度也不要过量。

6. 安全的性生活:这一阶段的青年人,如果有了性生活的话,就一定要坚持过安全的性生活。女性在这一阶段要特别注意,如果没有做好做妈妈的准备,就不要怀孕。如果怀孕了又不想要小孩,这对女性子宫的伤害很大。

青年朋友应该把握住自己的优势,注重此时期的健康投资,坚持锻炼,不抽烟,少喝酒,注意饮食健康,生活规律,定期做身体检查,正确处理生活、工作中的压力等。

中年人如何进行健康投资

这是人生的第二个阶段,从这个阶段开始,你会发现你的皮肤开始变松,眼角的皱纹也开始出现了,除了身体机能逐渐下降以外,一些慢性病也会在这一阶段逐步形成。因此,在这一时期,你健康投资的重点是:

1. 继续保持青少年时期养成的良好健康习惯,坚持锻炼;
2. 不抽烟,少喝酒,定期做身体检查;
3. 注意饮食健康,学会释放、排解生活、工作中的压力,保持身心愉快;
4. 千万别忽视胸痛——也许是心肌梗死;



5. 了解自己的胆固醇水平和血压;
6. 通过补钙和锻炼保持骨头的强度和密度;
7. 每年做大肠癌检查。

此外,这一年龄段的人群通常都拥有了家庭。因此,个人健康投资可以和家庭健康投资结合起来。如家中经常购买医学科普书籍或订阅科普报刊,这是知识的投资,用科学的医学知识武装头脑,指导生活,学会保健,防病治病。掌握基本的保健技巧,才能正确选购保健品、使用保健器械。应该学习和掌握常用的药物知识,建立家庭小药箱,备有常用药品和体温计等。掌握营养知识,从家庭成员的健康状况、劳动量和家庭经济收入的实际出发,制定家庭食谱,使家庭成员吃得合理、吃得健康。建立家庭成员健康档案,定期到医院进行一些必要的检查,对疾病的预防和早期发现有较大的意义。

老年人如何进行健康投资

进入老年以后,身体开始衰老,体重开始减轻,身高可能出现下降,手臂和肩膀的皮肤皱纹也开始变明显。不用惊奇,也不用担心,这些都是正常的生理现象。从智力上来讲,应该没有任何问题,解决问题的能力仍然很强。这时候保持健康的秘诀是人老心不老,以年轻人的心态去对待生活,定期做适当的锻炼,帮助保持肌肉和皮肤的张力。如果你一直保持良好的健康习惯,那么你将继续享受健康的人生。你长期养成的健康习惯可以使你身体健康,独立生活。在这个时期,你健康投资的重点是:

1. 适当服用药品和补充营养品:每天服用维生素/矿物质补充品,或根据医嘱补充难以通过食物获得的微量元素。对服用的药品做到心中有数,按时按量。
2. 定期做力所能及的锻炼:但在活动过程中要小心,防止摔跤。因为随着年龄增长所导致的骨质疏松可能会影响你的运动能力。
3. 定期检查身体:包括检查视力、听力和牙齿;对自己的血压做到心中有数;每三个月进行一次心肺功能的检查;女性应定期做乳房自我



检查，每年定期做乳房 X 线检查。

4. 保持健康心态：忘掉年龄，保持积极的心态，热爱生活。给小辈们充分的理解，把自己留在孩子们中间。

5. 注意补钙：老年人最易骨质疏松，尤其是女性，由于身体不再产生强壮骨质的雌激素，最容易骨质疏松，所以这时候，补钙是不可少的课程。

投资箴言：

不同的阶段对健康投资的方式也不相同，需要根据自己的身体特点选择适合自己的投资方式。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE



第十六章

是馅饼，还是陷阱？

——谨防投资陷阱，为你的资金保驾护航

投资是通往财富殿堂的必经之路，但对大多数人来说，投资之路并非坦途，人们在投资过程中会遇到各种各样的陷阱，这些陷阱都是骗子们为了骗取投资者的钱财而精心设计的，投资者若是一不小心掉下去了，辛辛苦苦赚来的钱就会不翼而飞，甚至可能会倾家荡产。为此，我们有必要对投资陷阱这一问题进行深入剖析，使投资者有一个清晰的认识，引起投资者的警惕，让投资者远离投资陷阱。



投资陷阱的类型

麦道夫骗局像一枚“圣诞震撼弹”在2008年12月爆发，涉及金额高达500亿美元。

在美国联邦破产法院公布的一份受害者名单中，包括房地产大亨祖克曼、诺贝尔奖获得者威瑟尔、传奇棒球投手柯法斯、好莱坞显贵斯蒂夫·斯皮尔伯格等在内的众多名人。而号称中国“打工皇帝”的唐骏也在骗局中亏损276万美元。除美国本土，麦氏欺诈案还波及英国、法国、瑞士、西班牙、日本等国。英国布拉姆丁公司将总资产的9%以上投给麦道夫基金。总部在瑞士日内瓦的贝内迪克特·亨奇银行因麦氏基金亏损4750万美元。西班牙金融业巨头桑坦德银行因麦道夫欺诈案损失惨重，西班牙投资者亏损可能达到30亿美元。

麦道夫于1960年成立伯纳德·L·麦道夫投资证券公司。对投资机构与华尔街上流人士来说，麦道夫的投资一直很有吸引力，其客户平均每月曾有过近2%的赢利记录。

但面对金融危机的蔓延，麦道夫再也无法撑下去，他在寓所内向儿子坦白称，其实自己“一无所有”，一切“只是一个巨大的谎言”。

2009年6月29日，美国纽约南区联邦法院判处美国纳斯达克股票市场公司前董事会主席、71岁的伯纳德·麦道夫有期徒刑一百五十年。

其实，麦道夫的投资诈骗手段并不高明，他采用的是“庞氏骗局”的手法，即用新投资者的钱支付老投资者的利息，只要投资源源不断被吸引过来，诈骗阴谋就难以被发现。但是，由于金融危机的爆发，很多客户大批支取现金，促使麦道夫的骗局最终曝光。

麦道夫骗局告诉投资者，在投资过程中，陷阱无处不在，投资必须谨慎。总的来说，中国的投资者主要应该警惕以下几种类型的投资陷阱：

1. 以联合养殖、种植、合作造林等名义进行“联营入股返利”、租



养、代养、托管、代管等非法吸收公众存款、集资诈骗等犯罪活动。

2. 以投资展位、铺位、公寓式酒店经营权为名进行“购后返租”、“产权商铺”等非法吸收公众存款、集资诈骗犯罪活动。

3. 以专卖、代理、加盟连锁、流动促销等作为诱饵发展下线的传销活动,以及利用互联网为中介进行的“网络传销”活动。

4. 以“证券投资咨询公司”、“产权经纪公司”的名义推销所谓即将在境内外证券市场上市的股票。

5. 利用互联网从事非法境外外汇保证金交易的行为。

除了上述针对普通投资者的陷阱以外,梦想创业的投资者还要注意以下几种陷阱:

1. 政策性陷阱。

政策机会是中国企业最青睐的投资方向之一,中国沿海大量民营企业就是充分利用了国家改革开放政策的机会,建造了中国最具活力的经济区域。但对政策性机会的盲目追求却常使创业投资者在毫无准备的时候,一步步踏进政策性投资陷阱中。

比如:一些地方规定民办学校必须先买 200 亩地,拥有 6000 册书籍,然后才有申请资格;民营开办电信增值业务的申请资格包括场地、设备和专业人员……而当投资者进行了这方面的投资,却发现自己并不一定会获得营业资格。

在这些行业,投资者因为走了第一步(满足原先知道的申报条件)而可能会被深度套牢。从管制的角度看,这些要求顺理成章,但从商人的角度看,先进行“资格投资”然后才能申报经营资格,风险就大大上升。而且,一旦申报条件改变,投资者的前期投入则会尽数打水漂。

要避免政策性陷阱,重要的是不要过分依赖政策。加强与政府沟通,以保证政策信息来得更快更准确,同时要提高对政策的应用水平,根据自己的实力进行投资。一个理性的投资者不会贸然进入存在很多不确定性的领域,面对那些“难得的”天赐良机,需要仔细分析未来 3~5 年的政策含义以及可能发生的变化及其方向。

2. 项目可行性分析陷阱。

项目可行性陷阱主要指的是,投资者都有着自己熟悉的行业和经营



经验,但是他们常常忽略市场的动态变化,从而容易在某种产品达到市场饱和之后还在盲目乐观地加大生产规模。还有一些投资者对产品需求预测不准确,盲目投资进入。

这就需要投资者明白,每种产品或服务都有其市场动态以及周期性的特点,当某种产品成为市场热点的时候,更多跟随企业的出现会对市场结构和企业行为产生过剩的影响。所以项目的投资规划需要审视市场的动态变化状况。企业在上马一个正在成为热点的产品或项目之前,需要尽可能多地收集行业和竞争对手的信息,以便在这样一个不完全信息条件下的博弈过程中获取优势。

3. 管理层陷阱。

在投资创业的过程中,经理人扮演着十分重要的角色。如果他们的聘用、管理和激励安排不当,会使得投资者的投资付诸东流。比如,一些企业的核心技术人员和高层管理人员集体跳槽到竞争对手那里,这对企业的正常运行就会产生一定的影响。此外,如何合理规避、降低经理人的道德风险和代理成本的风险问题,也一直在困扰着初创型企业。管理层也有可能因为与投资方发生利益上的冲突,而面临“出局”的危险。

为了最大限度地防范这些风险,投资者可以与核心人员签订契约,可以减轻“竞业禁止限制”所可能带来的法律救济成本,也可以采取其他变通的办法,比如让他们以顾问形式参与企业创业,等到有关限制解冻以后,再正式成为创业股东或者正式团队人员。在控制道德风险和代理成本方面,企业投资者们可以尝试使经理人拥有企业的剩余权益的分配权,在企业需要经营资金时更多地引进和使用第三者的负债等措施。投资者与核心管理层出现战略或利益冲突并影响到企业经营时,需要择时使用“劝退”手段,实现资本的意志。

4. 技术与专利陷阱。

高新技术项目的投资已经成为投资者们普遍看好的投资项目,但投资者往往在技术高科技含量评价、合法性确认和产品实用性考察方面有所欠缺,最终使得项目无法上马或者经过漫长的投资研发,产品始终无法成为商业化产品。

一般的投资者是不太可能对各种专业尤其是在申请专利的技术或产



品有比较全面深入的了解，其次是面临国内有关知识产权方面的法规还不太健全的现状，应该尽量避免去投资正处在创意或研发阶段的项目。或者说，在确定要投资的时候，寻找比较了解该专业的专家机构出具专业技术鉴定报告，也可以寻找了解该专业的其他创业投资者做联合投资。

5. 非市场竞争陷阱。

无论是老牌的市场经济国家，还是像我国这样正处于发展中的市场经济国家，国民经济的某些战略性和资源性的行业都由国有企业绝对控股垄断把持，比如石油、煤炭、矿藏等资源类行业，发电站、供水、公共交通等公众安全类行业，还有电信、银行以及文化宣传行业，等等。

对于这些行业的投资，如果没有十分雄厚的资本和成熟的运营管理团队，最好不主动参与。如果没有做好准备，也没有对预期的收益有一个心理准备，那么最好的做法就是远离这种行业。

6. 民间机构投资陷阱。

目前，我国从事创业投资的专业机构有近两百家，管理资金 80 亿元，但是也存在着“鱼目混珠”的现象，不少民间创业投资机构甚至是个体投资者。这些民间创业投资者经营模式比较灵活，决策过程相对简单，也是创业投资行业的一个重要成分，但由于其缺乏项目可行性论证、缺乏全局观念、非专业化操作等原因，严重影响了投资效率。

不去从事不熟悉的行业，充分考虑资金投入的来源和应急方案是防范这种投资陷阱的有力武器。重视技术及管理职业培训，利用组织的概念运营企业，退出经营管理的“第一线”，量入为出，充分预算，建立企业的长期融资渠道。

7. 财务信息披露陷阱。

投资者在对现有企业的重组或者并购的过程中，经常会遭遇许多与财务报表相关的虚假不实信息披露的问题，如关联交易、非经常性收益、隐性负债、融资圈套，等等。

在投资过程中，财务信息披露的好坏直接关系到合作伙伴的信用程度，也关系着投资的成败。所以，要决定投资之前最好聘用专业机构对企业进行调查，或者直接聘请专业会计师和律师进行审计和调查。



投资箴言:

在投资活动中, 陷阱无处不在, 这就要求投资者在选择投资项目、作出投资决策的时候, 要慎之又慎, 以免自己落入陷阱中。

MEITIAN XUEDIAN TOUZIXUE

投资陷阱的特点

现实中存在的投资陷阱五花八门、无处不在, 然而其“精髓”是一样的, 再怎么变, 也不外乎那几种, 可以说是换汤不换药。下面, 我们就来看看这些陷阱都有什么共通之处:

1. 向你吹嘘“无风险高收益”。

有投资就会有风险, 没有风险的投资是不存在的。虽然人人都知道这句话, 但在现实中, 当人们听到“无风险高收益”这句话时却依然会相信。这是因为人人都想要迅速发财致富, 最好是能一夜致富, 于是骗子们就迎合了人们的这种心理, 编造出了“无风险高收益”的投资项目, 比如说托管造林。有时候, 为了增加项目的可信度, 他们还会在项目中引入第三方“担保”, 从而让投资人彻底放心, 而担保人表面上是某某担保公司, 实际上就是他们自己的人。

2. 向你宣称能“一夜暴富”。

人人都梦想着能“一夜暴富”, 于是骗子们就利用人们的这种心理, 制造出了各种所谓的能够获得“暴利”的投资项目, 有些骗子还会向你讲述一些生动鲜活的案例, 以达到能让你信服的目的。绝大多数的投资陷阱都具有这一特点。

3. 披上合法的外衣。

在某些投资项目中, 我们经常听到这样的话, “响应国家号召”、“经国家 XX 批准成立”, 有些地下六合彩就打着香港六合彩的旗号, 声称是香港六合彩公司的代理人……

骗子们经常用的手段之一, 就是为自己的投资项目披上合法的外衣,



从而增加投资者对他们的信任度。

4. 迅速给你“甜头”。

比如你投资了某骗子的项目，你会发现你真的拿到了骗子们宣称的高利。其实，这是骗子们惯用的手段，起初只让你交一部分钱，然后让你获得高额的收益，你一看，自己果真获得了收益，为了获得更高的收益，又投入了大量的资金，结果当你正在期待下一次的高利时，骗子们已经揣着你的钱跑了。

5. 构建“神坛”，打造“神人”。

骗子们通过各种方法，在诸如炒股等领域，构建“神坛”，打造“神人”，吸引崇拜者，诱使他们对“股神”顶礼膜拜，骗取钱财。

6. 虚构“有实力”的形象。

骗子们大都对自己进行过度包装，经常以“大公司”、“集团公司”的面目出现，号称注册资本数千万或上亿元，业务涉及多种产业，他们还租用高档写字楼，开着高档汽车，其目的是骗取投资者的信任。

7. 告诉你是海外项目。

海外项目也就意味着你没地方可查询，这家公司的一切消息都是通过骗子的嘴向你传达的，也就是说，只要你上了骗子的贼船，那么，就只能任骗子们宰割了，骗子们说什么就是什么。很多的投资项目都是如此。

8. 告诉你是创新项目。

“创新”项目意味着前无古人，投资者没地方去调查和比较，难以获得充分的信息，比如托管造林陷阱、分时度假陷阱等等，都是如此。

投资箴言：

其实说白了，投资陷阱所利用的手段也不过就那几招。当你遇到了一个堪称完美的项目时，你可以对照文中的几点来分析，如果有些内容非常相似，那么你就要小心了，你面对的极有可能正是骗子们精心编织的投资陷阱。

——METIAN XUEBIAN TOUZIXUE——



实例：如何防备各种投资陷阱

高息揽存的陷阱

2010年5月25日，工商银行北京分行接到客户杨女士反映，3月份有熟人找她办理工行资金储蓄协议，年息10%，杨女士在协议上签字并转走了50万元。

得到消息之后，工商银行经过认真核实，发现工行资金储蓄协议书及协议书上所盖“中国工商银行资金部”印章完全是伪造的，于是向北京市公安局报案。

案件发生后，北京市公安局专门成立了专案组，立案调查此事。2010年5月28日，主要犯罪嫌疑人姚公瑜被公安机关抓获。

这就是当前高息揽存的陷阱。一些不法分子以能够办理“高息揽存”为诱饵（所称“高额利息”一般为月利息3%~4%），欺骗投资者到银行办理存款，在投资者到银行办理存款业务期间，不法分子利用投资者的信任、疏忽，窃取被害人的银行账户号码、存款金额、存单信息等，然后通过非法途径，将被害人在银行账户内存款私自转走，使被害人蒙受巨大的经济损失。

一般来说，高息揽存具有以下几个特点：

1. 利用人们追求高额回报的心理；
2. 冒名或利用特殊行业人员（如保险推销员）以及利用周边熟人进行游说，获取信任；
3. 伪造银行印章、编造协议书，假借银行的名义；
4. 按时返息，用暂时的高息回报迷惑客户；
5. 利用受骗者的信任获取其有效身份证件，再运用合法证件和银行结算渠道通过所持的银行卡进行转账。



不法分子的诈骗手段虽然多种多样，但也不外乎以上几个特点，对于投资者来说一定要提高警惕，加强投资风险的防控意识，对于开户等银行业务，不要随意委托他人，最好由本人到柜台办理。还要妥善保管个人存款信息、密码等，自觉远离一些不法诱惑。

另外投资者还要注意，目前一年期商业贷款利率大约为 5.31%，而不法分子所称高息存款的月利息就达到 3%~4%，一年的存款利息将达到 36%~48%。存贷差是银行的主要收益来源，当存款利率大于贷款利率的时候，银行等于是在做赔本生意，银行怎么会做呢？当前各商业银行都希望尽可能多地增加存款额度，部分商业银行可能会对大额存款户进行奖励，但也只是象征性的一点奖励。所以，在听到很高的存款利息时，一定要及时去银行核实，而不可有贪图小利的心理和行为，以免造成损失。

最后，还要注意保管好自己的身份证。不论是开户还是在柜台进行大额取现或转账，都需要出示本人的有效身份证件。高息揽存的受骗者一般都是放心地将身份证交给熟人代为开户，这里面存在很大的隐患。一旦身份证被人盗用或伪造冒用，将给本人带来很大的损失。要保管好自己的身份证件，不能随便交给他人、让身份证脱离自己的视线，防止有人拿着本人的真实身份证进行委托代办业务，造成意想不到的损失。

谨防白金会员卡骗局

“办张白金会员卡吧，以后消费可以打六折！”——“白金会员卡”骗术，已成为诈骗消费者现金的最常见的“陷阱”。

在许多城市，“会员制”投资已成为一种新时尚，比如不少高档健身俱乐部、豪华美容美发中心、洗澡堂、洗车行等，经营者纷纷推出了多种多样的“白金会员卡”，即：消费者预先交一笔现金，购买“白金会员卡”，然后就可以在以后的消费中享受最低的折扣，最优的服务，每次消费的费用在“会员卡”的预付金额中扣除。“会员制”消费对商家吸引、培养相对固定顾客群和使消费者获得一定实惠起了很大的作用。但是，“会员制”也成了一些人非法敛财的陷阱，有些商家大肆发放“白



金会员卡”，收取高额的会费之后，突然关门大吉，携款潜逃，给许多消费者带来很大伤害。

2009年12月，张虹在一家形象设计中心办了一张白金卡，只要预付2000元现金，就能办理一张白金卡。消费者可以凭借这张白金卡享受8折优惠，另外，还免费为顾客修眉毛，设计发型。

自从办卡后，张虹几乎每星期都来这里做头发，修眉毛。2010年3月，张虹到上海出差一个月。回来后，到设计中心做头发，却发现门口上贴着“装修停业”的告示。

张虹并没把这件事放在心上，以为这里是真的在装修。从那以后，张虹每个星期都会来看看装修是否已经完工了。到第四个星期的时候，张虹却吃惊地发现，这里已经易主了，成了一家服装店。至此，张虹才意识到自己受骗了。

“会员制”投资是新生事物，许多投资者花几百元、几千元购买了“会员卡”，可是双方的责、权、利等，事先却没有用任何正式的合同作出合法约定，加之许多“会员卡”卡片上往往都印有“最终解释权归本店所有”的文字，商家借机故意减轻或逃避其损害消费者合法权益所应承担的责任。同时当前在处理“会员制”消费引发的投诉时，因缺少针对性较强的法律、法规作为依据，调解的难度相当大，如果商家恶意卷款潜逃，投资者购买“会员卡”的损失大多无法挽回。

这就要求投资者对于当前多种多样的“会员卡”低廉促销活动，应理性对待，保持必要的警惕，避免受骗；在当前相关法律尚不健全的情况下，投资者应增强自我保护意识，在选择会员制商家的时候，要选择那些知名度高、信誉度好的商家；入会前要督促商家作出退会、退卡途径与方法等承诺，避免误入不法商家设置的圈套；若发现不法商家利用“会员制”骗钱坑害投资者，应及时向工商或消费者协会投诉。



谨防炒作骗局

闲置资本总要寻找载体去实现增值。看看近些年来民间闲置资本玩过的领域，几乎能炒的都拿来炒了：林地、芦荟、兰花、房子、黄金、古董、石头、普洱茶、煤炭乃至绿豆、大蒜，闲置资本最不想做的事情就是躺在银行里睡觉。但每一轮恶炒之后，总有人很“受伤”。这是击鼓传花的游戏，谁接最后一棒谁就是倒霉蛋。

资本寻找载体热炒的是噱头，他们并不关心这个载体的品质到底如何，关键是要有稀缺性。以曾经火遍全国的兰花来说，仅在2006年和2007年两年内，兰花的价格就翻了N倍，从3万元、20万元、300万元到1400万元。在2006年举行的贵州兰博会上，一株极品“天逸荷”的成交价达到1100万元的天价。而2007年3月份举行的武汉兰花博览会上，更是传出1400万元的天价。

其实，这些兰花的价格都是炒作出来的。高价兰花一般有好几个庄家，几个庄家互相之间先用口头上的十万、百万元的价格交易，其实并未发生实际的现金交易，有时候甚至再出更高价“回购”。在圈子里得到传播后，就把圈外的人吸引进来，特别是一些暴发户既不懂兰花又不熟悉圈子，一买就中招。

“疯狂的君子兰”动辄上百万元都“一花难求”，后来真相大白，全然是人为哄抬肆意恶炒的骗局，高雅的君子兰也因此沦为某些人牟利乃至暴发的工具。

旁观者清，当局者迷。太阳底下没有什么新鲜事。不管是君子兰、芦荟还是林地，都是一样的开始一样的结局。参与的人都明白是在搏傻，但都觉得自己绝顶聪明，绝对不会是最后一个傻瓜。事实上，不管如何自信，总有人成为击鼓传花游戏中的最后一棒，血本无归。

作为投资者，你要时刻谨记，价格总是围绕价值上下波动。价格过高，显然违背其本身价值的商品，都违背了市场规律，这种虚火是不可能持久的。所以，你一定要睁大眼睛，千万别当冤大头。



金融衍生品种的陷阱

从2007年7月到2008年10月,短短一年多的时间,赖建平先后投入的2100万港币分文不剩,最终反欠银行200多万港币。是什么导致了赖建平的巨额亏损?原来让他巨额亏损的是一种叫做KODA的金融衍生产品。

赖建平并不了解什么是KODA的金融衍生产品,只是在听完银行投资顾问对这种产品的介绍后简单地认为这就是一个能买打折股票的投资产品。于是,他在香港荷兰银行开了一个账户,存进了420万港币准备购买这种“能打折的股票”。

3个多月时间里,赖建平的账户中始终只有420万港元,但他却购买了总额在1000万到2000万港币之间的十几个合约。此时,他似乎理解了这种投资产品的优势。

然而,事情并没有朝他想象中的那样发展。

2007年10月20日,按照投资顾问的建议,他以7.54元的价格够买了每个交易日吸纳3500股复兴国际股票的KODA合约。但是,由于市场因素,合约一开始这只股票就表现不佳。而这次,香港荷兰银行开始催促赖建平往账户里打钱了。

自此之后银行增加保证金的要求就没断过。2008年1月9日,银行给了赖建平一个计算公式,要赖建平自己计算该如何增加保证金。

按照银行提供的计算公式,赖建平得出结果,如果股票继续下跌,之前账户里的420万港币远远不够,他要不断向银行存入越来越多的保证金。

越来越多的是什么概念?赖建平解释说:“比如说一开始是30%,后来变成50%,变成70%。一直到百分之百,甚至是超过了百分之百。”

如此之大的资金需求让赖建平始料不及,因为他压根儿就从没想过要投资这么多钱,更谈不上有所准备。但是,股价在持续往下走,银行的催促也越来越急,甚至告知赖建平,如果不能按期存入足够的保证金,银行将会采取一切可能的措施以保证银行资金不受损失。



也就是说，此时的赖建平如果不增加保证金的话，银行就会斩仓，斩仓的意思也就是赖建平违约。如果违约的话，不仅他账户上的所有股票都会被银行卖掉，他还要面临违约的赔偿。为了保住自己的仓，赖建平不得不继续把钱放进去。从2007年的11月底、12月初，到2008年的3月份，短短的四个月时间里，赖建平已经向香港荷兰银行的账户里先后投入了一共将近2100万港币。而之后投入的这些资金并不是赖建平的积蓄，这些钱是他通过各种渠道借来的。

此后，由于种种原因，他账户中的股票被银行连续斩仓变现，最终，赖建平投资的2100万港币分文不剩，反欠银行200多万港币。

不仅是赖建平这样的个人投资者，一些企业投资者，比如，中信泰富也因投资这种被称为KODA的金融衍生产品造成了巨额亏损。KODA究竟是一种什么样的金融产品？为什么投资KODA会造成严重亏损？

KODA是Knock-Out Discount Accumulator的英文缩写，国内一般将其译为累计期权，它是金融机构针对大客户设计的一种极其复杂的新型期权产品。这种金融衍生产品的标的可以是股票，也可以是外汇、商品等，其交易是在客户和金融机构之间直接进行，不会通过任何交易所，也就是说，此类场外交易完全根据双方合同约定来执行，一般不受各国监管机构约束。正因为如此，这种交易可以说其实质就是金融机构与客户之间的对赌，而金融机构在获取信息、产品设计、风险对冲等方面都比客户有优势，投资KODA的客户所承担的风险往往要远大于金融机构。

KODA的特点主要有四个：

1. 在KODA合约中，客户买入股票的行使价往往比现价低10%~20%。
2. 当股价升过现价3%~5%时，合约自行取消。
3. 当股价跌破行使价时，投资者必须双倍吸纳股票。
4. 合约期一般为一年，投资者只要有合约金额40%的现金或股票抵押即可购买。因此这一产品往往带有很高的杠杆性。

举个例子来说，假设一只股票10元，KODA合约给你打折，就是8元，因为这个产品设置了取消价格，也就意味着只有股价在8元上方的区域内波动的时候，投资者才有利润。但一旦股价再向上，合约就会自动取消。反之一旦股价向下，跌破8元，那么，投资者就得按照8元的



价格，每天双倍数量买进，直到合约期满。

KODA 产品的风险就在于投资者要在一年时间里每天按照 8 元的价格买一定数量的股票。即便是股票跌倒 1 元，你还是得按 8 元每天买入。这样的投资产品，其收益有限风险是无限的。

本来，绝大多数期权产品设计的初衷都是为了给客户提供套期保值、规避风险的金融工具。但是，在具体实践中，这些期权产品往往被用来投机、牟取暴利，反而带来新的更大的风险。许多投资者就是对 KODA 的复杂条款一知半解，只看到赢得暴利的可能，却完全无视巨大的风险，厝火积薪，最终赔得倾家荡产。

自从 2008 年金融危机过后，为了求生存，西方投资银行都将中国当做了必争之地，被直接或间接卖到国内投资市场上的金融衍生品日益增多。各大银行为了增强自身的竞争实力，对同等产品提供的优惠也越多，散户投资者面前又多了一个陷阱。

销售机构极具有诱惑力的广告宣传册其实就“玄机”重重。譬如，它们通常用最理想的收益假设作为“卖点”，但现实中，“高收益”等同于“愿意承担高风险”。此外，同样的金融衍生品可能被不同发行机构冠以不同的名称——其不仅没有内涵，而且阻止了投资者的“货比三家”。由此造成的后果是：投资者对金融衍生品的购买行为受制于发行销售机构的推销能力。也就是说，在销售这种产品的过程中，拼的就是销售机构的销售能力，谁的销售员最能忽悠，谁就能在这一轮的销售中胜出。

随着经济全球化进程不断推进、开放程度不断提高，中国企业和个人越来越多地进入国际金融市场是必然的发展趋势。但从许多投资者投资 KODA 的惨痛教训可以看出，中国的投资者们对国际金融市场的规则还很不熟悉，对现代金融创新的知识还很不了解。这就好像不谙赌博是怎么回事儿的富家子拿着万贯家财进赌场，输个精光不是偶然，而是必然。

种种陷阱都在提醒投资者，在没有对投资产品十足了解的前提下，不要轻易出手。虽然这话在投资市场上已经是老生常谈了，但能真正做到的却不多，很多人面对销售人员的“苦口婆心”，在没了解产品真实风险的前提下，就购买了这种产品，最后，输得一败涂地。



投资箴言：

突出几乎不可能实现的最高收益，强调投资的整体安全性，淡化甚至忽略最重要的投资风险，这就是甜蜜的投资陷阱。投资者在投资时，只有避开了这些陷阱，才能为你的资金保驾护航。

--- MEITIAN XUEBIAN TOUZIXUE ---



每天学点投资学 ②

MEITIANXUEDIANTOUZIXUE

人人都要成为投资家

ISBN 978-7-80251-554-3



9 787802 515543 >

定价: 34.80元